
3 1761 07885597 0

INQUÉRITO

PARA A

EXPANSÃO DO COMÉRCIO PORTUGUÊS NO BRASIL

ORGANISADO PELA

CÂMARA PORTUGUESA DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA

DO

RIO DE JANEIRO

Com uma Introdução pelo Consul Geral de Portugal no Brasil.



PORTO
IMPRENSA PORTUGUESA
112—Rua Formosa—112
—
1916

INQUÉRITO

PARA A

EXPANSÃO DO COMÉRCIO PORTUGUÊS NO BRASIL

ORGANISADO PELA

CÂMARA PORTUGUESA DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA

DO

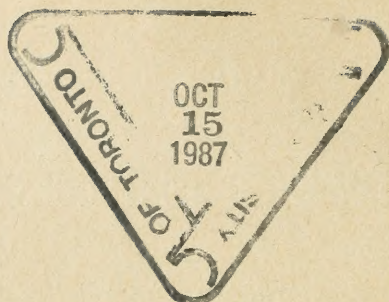
RIO DE JANEIRO

Com uma Introdução pelo Consul Geral de Portugal no Brasil.



PORTO
IMPRENSA PORTUGUESA
112 — Rua Formosa — 112

1916



Desta edição fez-se uma tiragem de 5:000 exemplares, dos quais 4:000 serão distribuidos gratuitamente em Portugal e 1:000 no Brasil

INTRODUÇÃO

Não se tem poupado a esforços a Câmara Portuguesa de Comércio e Indústria do Rio de Janeiro para alargar e aperfeiçoar o seu serviço de informações comerciais em proveito dos nossos exportadores para o Brasil. O seu *Boletim* mensal, as actas das suas sessões, a sua correspondência activa e vigilante com as estações oficiais portuguesas e brasileiras, e com as corporações comerciais e industriais do nosso país, constituem já um repositório precioso de factos, dados estatísticos, estudos económicos, informações de carácter técnico e prático, abrangendo todos os aspectos da questão vital, e sempre em dia, do desenvolvimento do intercâmbio entre os dois países. A nossa exportação muito deve já à actividade da Câmara do Rio, mais impelida pelo patriotismo que pelo interesse a tomar iniciativas que em grande parte deviam partir de Portugal e encontrar aqui o seu principal instrumento de propaganda.

Declarada a guerra europeia, logo a Câmara de Comércio do Rio de Janeiro procurou submeter à atenção pública os novos problemas económicos que a situação da Europa suscitava e cuja solução nos

podia ser de inesperado favor. Muito contribuiram as suas instâncias para o estabelecimento em Lisboa da zona franca destinada aos produtos brasileiros, e para se renovarem as tentativas oficiais, infelizmente mais uma vez frustradas, no sentido da constituição de uma empresa nacional de navegação para o Brasil, nesta ocasião única em que o caminho nos aparece desimpedido de alguns dos nossos mais poderosos concorrentes, graças à imobilisação forçada da marinha mercante austro-alemã e à utilização na guerra de uma grande parte das dos outros países beligerantes.

Com o propósito de abrir no Brasil mercados novos, ou de alargar os antigos, à nossa produção, tirando todo o partido possível das actuais e excepcionais circunstâncias, deliberou também a Câmara por essa ocasião proceder a um largo inquérito entre as mais importantes firmas portuguesas do Rio de Janeiro e reunir em volume, para ser distribuido gratuitamente, as respostas dadas aos seus minuciosos questionários, oferecendo assim aos nossos exportadores um verdadeiro dicionário ou *vade-mecum* onde cada qual encontrará, sôbre o produto que o interessa, indicações, conselhos, e até repreensões amigáveis que muito deverão aproveitar-lhes.

Dão conta dêsse interessante trabalho as páginas que se seguem. Basta folheá-las para verificar que nelas se não pensou em fazer literatura vaga ou abstracta sôbre assuntos que exigem precisão, concisão e espírito prático. São comerciantes que falam a comerciantes na sua linguagem profissional e que pesam as ideias mais do que as palavras. Uma grande parte das respostas foi obtida oralmente,

para evitar aos consultados o trabalho ou o esfôrço de as escrever, e por êste excelente método se conseguiu colher do natural, e em primeira e directa mão, um número considerável de esclarecimentos e de apreciações, que podem não ser infalíveis, mas que há todo o motivo de supôr espontâneas e sinceras.

Creio que o volume, que nestas linhas apresento, ficará sendo de consulta quotidiana para todo o nosso comércio que se dedica aos mercados do Brasil; e de desejar é que a sua leitura ajude a corrigir velhos erros e desperte novas energias. Penso também que êste inquérito seria utilmente completado por uma consulta análoga dirigida aos nossos exportadores, e na qual, àlêm de se reunirem indicações tão necessárias, e tão mal conhecidas aínda, sôbre as condições da nossa produção, se discutisse a viabilidade das soluções aconselhadas pela Câmara do Rio ou pelos seus correspondentes. Qualquer das nossas associações comerciais, especialmente as do norte do país, onde o Brasil tem os seus principais fornecedores, poderia tomar a seu cargo essa tarefa e compendiar em um breve relatório as respostas obtidas.

A persistência e laboriosidade portuguesas, a-pesar-de raras vezes reforçadas pelo espírito associativo e pela acção solidária, conseguiram aínda assim o milagroso resultado de criar e manter no Brasil um mercado tão importante e uma situação tão privilegiada para os nossos produtos, que aquele país pode bem ser considerado, do ponto de vista economico, um prolongamento do nosso próprio território. Pena é que em tempos mais propícios, e quando nos

encontrávamos quási sós em campo, não tivéssemos procurado assegurar mais sólidamente o futuro, estabelecendo com o Brasil um regime de quási *zollverein* que, ao mesmo tempo que fizesse de Portugal o entrepôsto europeu da produção brasileira, com toda a espécie de facilidades e favores exclusivos, nos firmasse no país irmão um mercado amplíssimo, não só, como o é aínda hoje, para os nossos géneros agrícolas, mas tambêm para as nossas indústrias nascentes, a que o restrito consumo nacional nunca permitirá desferir largos vôos. Lisboa, à esquina da Europa, eqùidistante dos seus portos do norte e do sul, parecia indicada para centro de redistribuição e irradiação das mercadorias brasileiras, boas companheiras das nossas coloniais; e não tendo grande precisão de comprar nem umas nem outras, senão em reduzidas quantidades, mais frutuosamente saberia vendê-las. O Brasil por seu lado, sem chegar a dar-nos de presente as suas receitas aduaneiras, teria sido justo criando taxas fraternais para nosso uso e habituando as demais nações a conformarem-se com os legítimos privilégios da nossa situação. Sôbre essa base de recíproco auxílio e aliança teriamos criado novos e estreitos laços materiais e morais, em vez de irmos desatando, quási sem darmos por isso, os que aínda nos unem.

Hoje é muito tarde para aspirarmos a obter do Brasil concessões que nos seriam disputadas por outros concorrentes e para tentarmos desfazer situações já ali fortemente criadas, a cuja sombra se desenvolveram consideráveis interesses do Estado e dos particulares. Entretanto, o que aínda possuimos é muito valioso para poder ser esquecido ou aban-

donado. Somos para o Brasil os seus primeiros fornecedores europeus de géneros destinados à alimentação, e em quási todos os artigos dessa categoria temos acompanhado os progressos do consumo, continuando sobretudo a dominar o mercado do Rio de Janeiro. O que põe em grave risco o futuro da nossa exportação é o carácter desorganizado da produção nacional, a que todos reconhecem falta de uniformidade e de barateza, e a feição rudimentar da nossa propaganda, que não tem aprendido bastante com o exemplo das nações de produção análoga à nossa. O factor *preço* é hoje essencial na expansão económica, e por êsse factor a Espanha consegue bater-nos quási em toda a parte, exceptuando-se por ora o Brasil. Mas aí mesmo o perigo nos ameaça, a-pesar-do patriotismo e número da nossa colónia; e o remédio não está na adulteração dos produtos, nem nos artifícios do vasilhame, mas única e lisamente no estudo dos meios internos e externos que devam permitir-nos produzir cada vez melhor e vender cada vez mais barato.

O problema dos fretes é um dos *leit-motive* de todas as queixas sôbre o declínio ou a estagnação do nosso comércio exportador. E se da leitura dêste *Inquérito* resultar para todos o convencimento de que a navegação portuguesa para o Brasil é uma das condições essenciais para a conservação daquele mercado, e até para o seu alargamento a produtos nossos ali quási aínda inéditos, por bem paga se dará a Câmara do Rio do seu esfôrço. Quaisquer que sejam as dificuldades que se opõem a êsse empreendimento, temos de resolvê-las com pequeno ou com grande sacrifício, para não irmos ao encontro

de dificuldades maiores e que já não teriamos fôrças para resolver.

Várias questões de solução urgente são versadas com proficiência nas páginas dêste *Inquérito;* entre elas as que dizem respeito à uniformização e exactidão do vasilhame no comércio de vinhos e azeites, bem como à necessidade de reformar os nossos hábitos rotineiros de acondicionamento e empacotamento, que estão muito abaixo das exigências dum mercado cosmopolita e bem abastecido como é já hoje o brasileiro.

Num estudo estatístico que publiquei há poucos meses no *Boletim Comercial* do Ministério dos Negócios Estrangeiros, cheguei a conclusões que não se afastam das do *Inquérito* da Câmara do Rio, pelo que respeita à nossa exportação de géneros alimentícios. Essas conclusões são animadoras no presente, mas poderão deixar de sê-lo num futuro próximo, se os nossos produtores e exportadores não cuidarem de ser esclarecidos e enérgicos paladinos de uma campanha que exige ao mesmo tempo sciência e arte — sciência para produzir, arte para vender.

Fornecemos ao Brasil, actualmente, *um quinto* da sua importação total de géneros alimentícios, ocupando, como já disse, o primeiro lugar entre os seus fornecedores europeus e sendo apenas excedidos, no resto do mundo, pela República Argentina, que aliás não nos faz concorrência.

Emquanto o valor da importação de géneros alimentícios no Brasil aumentou, no decénio de 1902-1911, de 50 %, o valor da importação de Portugal no mesmo período aumentou de 90 %.

Ocupamos o primeiro lugar na importação total

de frutas e legumes verdes, tendo no referido decénio aumentado as nossas vendas em cêrca de 55 % na quantidade e de 115 % no valor. Somos também os primeiros na importação de conservas de frutas, legumes e peixe, tendo acompanhado os progressos do consumo e dado larga expansão aos nossos produtos. Igual primazia disfrutamos no comércio de batatas, cebolas e feijão.

Também é nosso o primeiro lugar na importação de azeite, mas aí a nossa situação é perigosamente estacionária e não acompanhou o aumento de consumo que foi de 50 % no decénio citado, ao passo que as vendas da Espanha septuplicaram e as da Itália e da França duplicaram. É pois evidente que, se não acelerarmos a nossa marcha, não tardaremos a ser alcançados, e até ultrapassados, por aqueles países, especialmente pela Espanha, à qual nós próprios, com temerária leviandade, ensinámos o caminho.

No importante capítulo dos vinhos verifica-se que a nossa exportação durante o decénio de 1902-1911 aumentou de 20 %, proporção que é também a do aumento de consumo no país durante êsse período. De 34 mil contos fracos que representam as compras do Brasil em 1911, 24 mil contos (mais de 70 %) couberam a Portugal. Nos vinhos finos tivemos o quási monopólio. E se conseguirmos que desapareçam, ou pelo menos se atenuem, as falsificações e adulterações com que somos deslialmente guerreados, a nossa exportação tomará ainda maior incremento.

O *Inquérito* da Câmara do Rio estuda o comércio dos nossos produtos alimentícios com diligente minuciosidade, dando, como já disse, úteis indicações

sôbre a modificação e uniformização do vasilhame para os vinhos e azeites, sôbre a concorrência das pseudo-sardinhas norueguesas com as nossas autênticas. sôbre a produção crescente de conservas no Brasil, sôbre a conveniência de exportar mais cedo as nossas castanhas, sôbre as modificações a introduzir no empacotamento deplorável das nossas frutas, especialmente das uvas, sôbre a incorrecta e prejudicial classificação aduaneira das frutas sêcas, o péssimo acondicionamento dos figos, etc., etc.

Cada um dèstes pontos merece exame atento e resposta cabal, quando sôbre êles haja objecções ou discordâncias por parte dos interessados.

*

Ainda sôbre a importação de géneros alimentícios no Brasil convêm notar que a sua proporção, que era em 1902 na razão de 37 % da importação total, baixou em 1911 a 23,5 %, ao passo que a importação de artigos manufacturados subiu, no mesmo período, de 43 a 56 %. A produção agrícola do Brasil desenvolve-se, como é natural, tornando o país cada dia mais independente do estrangeiro. Mais um motivo para procurarmos melhorar o nosso lugar, por ora bem modesto, na escala dos fornecedores de matérias primas e de artigos manufacturados.

Na secção das matérias primas e artigos com aplicação às artes e indústrias avultam as nossas vendas de palha para cigarros, de Penafiel, em que não temos competidores. O *Inquérito* chama a atenção para os mármores e alabastros portugueses, que alcançariam colocação no Brasil, se o transporte one-

roso e difícil do local de produção aos portos de embarque não tornasse tão elevado o seu preço. O cimento e o breu vegetal, cujas condições de produção em Portugal se desconhecem, teem no Brasil largo consumo. E alude-se também ao calcáreo e basalto que temos fornecido para o calcetamento — e, posso acrescentar, para o embelezamento — das novas avenidas do Rio de Janeiro, e que devemos procurar introduzir nas demais cidades daquele país.

No capítulo dos artigos manufacturados são muito interessantes e copiosas as informações do *Inquérito* que estou resumindo. A roupa feita de algodão — camisas e ceroulas para homem —, de fabricação portuguesa, tem no Brasil um mercado importante, mas que mostra tendências para declinar. Os importadores do Rio atribuem êsse declínio, não só à concorrência da indústria brasileira (representada actualmente por 31 fábricas), mas também à carestia do produto e à elevação e irregularidade dos fretes. Removidos êstes dois óbices, asseguram que as nossas vendas, no género de melhor qualidade, cuja produção no Brasil é por ora deficiente, atingiriam excepcional importância.

As nossas escôvas, pincéis, brochas e vassouras, principalmente as primeiras, teem boa aceitação no Brasil, devendo aproveitar-se a oportunidade que a actual guerra oferece para as tornar ali mais conhecidas. Dão-se úteis conselhos aos fabricantes, recomenda-se-lhes — é outro *leit-motiv* aplicável a todo o nosso sistema comercial — que se conformem com os gostos e hábitos do país importador, em vez de procurarem impôr-lhe os seus próprios.

Também estamos insuficientemente representa-

dos em ferragens, sendo agora a paralisia da exportação alemã motivo para procurarmos colocar maiores quantidades de fechaduras, dobradiças, puxadores, pregos, foices e machados, sem esquecer os nossos conhecidos cofres-fortes, e lembrando-se a conveniência de enviar áquele mercado catálogos dos nossos produtos, como fazem os fabricantes dos demais países.

As nossas indústrias de louças e porcelanas são incitadas a procurar o mercado brasileiro. Pouco antes de deixar o Rio, em Setembro último, tive conhecimento de que uma casa *alemã* daquela cidade recebera uma remessa importante de louça da fábrica de Sacavêm. Faz notar o *Inquérito* que a louça portuguesa é de pêso excessivo, o que a sujeita a gravosas taxas aduaneiras. A propósito direi que as páginas, que estou extractando, fornecem para todos os artigos de possível exportação portuguesa os mais completos dados sôbre a complexa pauta das alfândegas brasileiras, encontrando ali o nosso comércio base sólida para os seus cálculos.

Tambêm os vidros para vidraças, cuja venda no Brasil se encontra quási exclusivamente em mãos portuguesas, teem ali mercado seguro, desde que sejam convenientemente acondicionados e não cheguem ao seu destino com larga percentagem de quebras.

Os nossos palitos de mesa não teem competidores no Brasil, atingindo o seu consumo valor excedente a 500 contos fracos.

Sôbre as rôlhas de cortiça observa o *Inquérito* quanto deixam a desejar, na qualidade e preço, em comparação com as espanholas, o que é tanto mais deplorável quanto temos de casa a melhor das ma-

térias-primas. Indispensável se torna, pois, melhorar o fabrico para fazer frente à concorrência vitoriosa da nação visinha.

A exportação da nossa ourivesaria, especialmente dos artefactos de prata de mais acentuado cunho nacional, tem feito progressos e é susceptível de desenvolver-se. Convèm organizar mostruários permanentes dèstes produtos para serem expostos nos estabelecimentos mais elegantes do Rio.

As esteiras e capachos do Pôrto teem a sua reputação feita e batem-se sem risco com os artigos similares estrangeiros.

Os azulejos, tão adequados ás construções nos países tropicais, merecem uma propaganda activa que deve ligar-se à apologia de uma arquitectura mais leve, e de inspiração mais portuguesa, nas edificações dos bairros novos das progressivas cidades do Brasil.

As telhas de barro não conseguem concorrer com as de Marselha, pela sua diferença de pèso e de preço, produção relativamente pequena, e maior proporção de quebras.

O nosso calçado, a não ser nas qualidades de luxo, dificilmente pode concorrer com o das 5:606 fábricas que já possúi o Brasil.

Mas, a-pesar-das 534 fábricas de chapelaria ali existentes, iniciámos em 1913, com brilhante èxito, a introdução dos nossos chapéus de palha.

O *Inquérito* faz tambêm um estudo cuidadoso da importante indústria brasileira de tecidos, representada já hoje por 210 fábricas, pronunciando-se sòbre os meios de introduzir os nossos panos de algodão especialmente nos Estados do Pará e Amazonas.

Igualmente se ocupa das nossas águas minerais, de tão excelente qualidade, e que tão pequena expansão teem ainda no Brasil. A solução está em barateá-las e em evitar, por um mais cuidadoso engarrafamento, a sua freqùente decomposição. Preenchidas estas condições, e tentada como deve ser uma redução da pauta aduaneira em seu favor, tudo leva a supôr que a sua disseminação pelo vasto território brasileiro não será difícil emprêsa.

Cada questionário do *Inquérito* é acompanhado dos nomes das firmas consultadas, o que facilita aos interessados o dirigirem-se àquelas firmas para entrarem em transacções ou obterem quaisquer novos esclarecimentos.

Os correspondentes da Câmara do Rio fazem incessantes recriminações sôbre a desleixada obstinação, por parte de alguns dos nossos fabricantes, em não cumprirem exactamente, ou demorarem em excesso, as encomendas que recebem. Aconselham a instituição de aulas práticas de acondicionamento anexas às Escolas industriais; a organização de mostruários por intermédio das nossas Associações Comerciais; a propaganda dos nossos artigos de exportação por meio de hábeis e instruidos caixeiros-viajantes; a visita freqùente dos chefes das casas portuguesas ao Brasil para conhecerem a transformação por que passou aquele país e de que só quem a vê pelos seus olhos faz exacta ideia; emfim, numa frase feliz e que merece ser sublinhada, lembram que o mercado brasileiro é o *único* do mundo em que o esfôrço dos portugueses de Portugal encontra outros portugueses a secundá-lo com entusiasmo e a procurar fazê-lo triunfar.

Com efeito, ¿que seria da economia nacional se lhe faltasse de repente a cooperação que por todas as formas lhe presta o Brasil, ou se nos fugisse o apoio da nossa colónia ali residente e que só no Rio forma uma aglomeração porventura superior à do Pòrto, fazendo daquela cidade simultâneamente a capital brasileira e a segunda cidade portuguesa?

Tornemos, pois, por todos os meios — e nenhum exige de nós espírito inventivo, bastando que aprendamos com a experiência alheia — tornemos cada vez mais intensa, mais inteligentemente organizada e aperfeiçoada, mais honesta e séria, a nossa expansão económica nessa nação tão distante e tão próxima, que do nosso esfôrço nasceu e a cujo esfôrço hoje tanto devemos.

Procuremos cada vez mais ser a sua horta, o seu pomar, o seu jardim, o seu celeiro, a sua adega. E, se é ainda possível, coloquemos também nela os produtos das nossas fábricas e manufacturas. A Suissa criou a sua próspera indústria de máquinas, quando já indústrias análogas da Inglaterra e Alemanha dominavam os mercados do mundo. E, a-pesar-de pequenina em território e recursos, conseguiu igualar-se àquelas grandes nações e obter a par delas lugar para os seus produtos. Qual foi o seu segrêdo? Estudar e porfiar, pôr economia e perfeição no fabrico, probidade e tenacidade na propaganda. Porque havemos nós de desesperar de que se abram as portas do Brasil a tudo o que de bom produzirmos, se essas portas nunca para nós se fecharam e encontram lá dentro quem nos ajude a abri-las?

Finalmente direi que uma nação que exporta,

em média, anualmente, cincoenta mil emigrantes e sete mil contos fortes de mercadorias para o Brasil, e que ali tem uma colónia excedente a um milhão de almas, e vinte milhões de filhos ou irmãos de sangue e de lingua, não póde estar sujeita para o seu intercâmbio às exigências onerosas e injuriosas da navegação estrangeira. Já não quero encarar o aspecto moral da questão, que, para mim ao menos, assume primacial importância. E porisso, utilizando a frase também feliz de outro compatriota nosso que soube compreender todo o alcance do grave problema, repetirei com êle que uma empresa nacional de navegação para o Brasil, e aínda mais no momento excepcional que atravessamos, vale por um tratado de comércio.

E aqui dou por findas estas breves considerações, cujo único objecto foi abrir o apetite dos interessados para o trabalho elaborado, não sem dificuldades, pela Câmara Portuguesa de Comércio e Indústria do Rio de Janeiro. E estou certo de que todos os que o lerem se associarão ao sincero agradecimento e louvor que daqui dirijo àquela jóven, mas já tão prestimosa e benemérita associação, por êste novo testemunho do seu patriotismo e da sua dedicação aos interesses económicos do nosso país.

Lisboa, 24 de Fevereiro de 1916.

Alberto d'Oliveira

Consul Geral de Portugal no Brasil.

Inquérito para a expansão do comércio português no Brasil

O Conselho Director da Câmara Portuguesa de Comércio e Indústria do Rio de Janeiro, em sua sessão de 21 de Janeiro do corrente ano, deliberou fazer um grande inquérito para a expansão do comércio português no Brasil. Para esse fim organizou 33 questionários referentes a outras tantas especialidades agrícolas e industriais susceptíveis de maior consumo ou introdução no mercado.

Esses questionários foram profusamente distribuidos pelas casas importadoras desta praça acompanhados da seguinte circular:

Rio de Janeiro, ... de Março de 1915.

Exmo Senhor:

A conflagração europeia não afecta sómente os países empenhados na mais colossal e sangrenta luta que a História regista. As nações que ficaram na simples espectativa ressentem-se também, principalmente por falta de transacções comerciais, dos efeitos dessa tremenda e titânica peleja e que fatalmente terminará pelo aniquilamento de vencidos e vencedores.

A paralisação, nos países conflagrados, dos variados ramos da actividade humana, manter-se há por um largo período e haverá sem dúvida indústrias outrora florescentes, que cessarão por completo, por falta de fôrças vitais e mesmo por falta do capital necessário ao seu ressurgimento.

Existem certas regiões a quem a natureza prodigalizou carinhos sem fim. Portugal, por exemplo, pela sua posição geográfica, parece predestinado a um futuro de grandeza e prosperidade.

Em remotas eras, as suas caravelas singravam todos os mares, abrindo novos caminhos à civilização, levando a Lisboa, as especiarias e demais riquezas do Oriente, transformando aquela cidade, em pouco tempo, num vasto empório comercial. Nações ainda na meia obscuridade e hoje poderosíssimas, iam-se abastecer ao mercado de Lisboa. Hoje, do mesmo vastíssimo pôrto, podem ser transportados aos pontos mais recônditos do Universo, os géneros estrangeiros depositados à consignação, no novo pôrto-franco.

Igualmente se podem canalizar, com segurança, para novos mercados os produtos do ubérrimo solo português e as manufacturas que a iniciativa do seu povo desenvolva e faça progredir.

Para a expansão comercial de todas as nossas riquezas, acham-se empenhados governantes e governados; êstes, representados pelos três mais importantes ramos da economia nacional: Agricultura, Comércio e Indústria.

A oportunidade não pode ser mais favorável para nós, e assim mostraremos o que um povo nobre, altivo, valoroso e trabalhador pode fazer para recuperar a preponderância que outrora teve na permuta dos géneros, entre as duas nações irmãs pela raça, língua e costumes.

No mercado brasileiro escasseiam já certos géneros de primeira necessidade e brevemente haverá tambêm falta de diversas manufacturas, de que o Brasil é tributário da Europa.

Em Portugal, além da proverbial abundância dos produtos do solo, a indústria nos seus variados ramos, está bem desenvolvida e pode em igualdade de circunstâncias facilmente suprir as congéneres de outras procedências.

A Câmara Portuguesa de Comércio e Indústria do Rio de Janeiro, trilhando o caminho traçado pelo vasto programa dos seus Estatutos, deseja secundar por todo os meios, o nobre intuito do Govêrno, a quem se aliam todos os esforços dos exportadores do nosso país. Pela Directoria da mesma Câmara foi tomado o solene compromisso de orientar o comércio exportador, nas mais minuciosas informações, e pequenos detalhes, que possa colher no mercado, para com segurança chegar a um resultado prático.

Conta esta Directoria para o bom desempenho da sua missão,

com o valioso concurso de todos os seus consócios, assim como do comércio importador em geral.

Julgando que, a melhor maneira de colher os mais minuciosos detalhes, sôbre a forma mais prática de fomentar a expansão comercial de todos os produtos portugueses, susceptíveis de colocação no mercado brasileiro, seria de promover um inquérito, consultando directamente o importador do artigo a tentar introduzir no mercado, ou a aumentar o seu consumo.

Na absoluta certeza de que, seremos atendidos por V. Ex.ª, tomamos a liberdade de lhe enviar o incluso questionário referente á classe de..., especialidade a que V. Ex.ª tem dedicado toda a sua actividade, solicitando ao mesmo tempo do seu patriotismo, a fineza de o preencher, acrescentando quaisquer ponderações que lhe ocorrerem.

A alta competência que V. Ex.ª tem no assunto, garante-nos a possibilidade de ficarmos habilitados a orientar com segurança o comércio exportador, ao muito que há a tentar em prol do desenvolvimento e engrandecimento da nossa Pátria.

Antecipadamente apresentamos a V. Ex.ª os nossos agradecimentos e servimo-nos do ensejo para testemunhar-lhe os protestos de toda a nossa estima e consideração.

A Directoria: *António Rodrigues Ferreira Botelho. — José Constante. — Carvalho Rocha & C.ª — A. J. Gomes Barbosa.*

Nomenclatura das mercadorias de que trata o presente inquérito

CLASSE II

Matérias primas e artigos com aplicação às artes e indústrias

I — **Algodão:**

1. Em fio para costura (linha para coser).

II — **Matérias ou substâncias para perfumaria, pintura, tinturaria e outros usos:**

1. Terebintina e aguarrás.

III — **Palha, esparto, cairo, pita, piaçaba, paina e outras matérias filamentosas:**

1. Palha para cigarros.

IV — **Plantas, fôlhas, flores, frutos, grãos, sementes, raíses, cascas, etc.:**

1. Fôlhas, flores, ervas, caules, musgos, talos, bulbos, cascas, lenhos, raíses e outras espécies semelhantes para usos medicinais e de tinturaria.

V — **Pedras, terras e outros minerais semelhantes:**

1. Cal.
2. Cimento.
3. Mármore, alabastro e pórfiro.
4. Não especificados.

VI — **Peles e couros:**

1. Peles, couros preparados e curtidos.
2. Sola.

VII — **Sumos ou sucos vegetais:**

1. Breu vegetal ou resina.
2. Gomas, resinas e bálsamos naturais.

CLASSE III

Artigos manufacturados

I — **Algodão com ou sem mescla:**

1. Roupa feita.
2. Tecidos.

II — **Cabelos, pêlos e penas:**

1. Escovas, espanadores, vassouras e pinceis.

III — **Cana da India, bambú, junco, rotim, vime e outros cipós:**

1. Cestos e balaios.
2. Móveis.

IV — I) **Cobre e suas ligas.** II) **Ferro e aço (ferragens):**

1. Manufacturas de cobre não especificadas.
2. Anzóis, esporas, estribos, fivelas, freios, fechaduras, cadeados, trincos, dobradiças, puxadores, etc., etc., para portas e gavetas.
3. Cutelaria.
4. Ferramentas.
5. Grampos, pregos parafusos e rebites.
6. Manufacturas de ferro não especificadas.

V — **Lã com ou sem mescla:**

1. Tecidos.

VI — **Linho com ou sem mescla:**

1. Roupa feita.
2. Tecidos.

VII — **Louça, porcelana, vidro e cristal:**

1. Manufacturas de porcelana e louça.
2. Manufacturas de vidro e cristal.
3. Vidros para vidraça.

VIII — **Madeiras:**

1. Palitos para mesa.
2. Rôlhas de cortiça.

IX — **Ouro, prata e platina:**

1. Ourivesaria.
2. Prataria.

X — **Palha, esparto, cairo, pita, piaçaba, paina e outras matérias filamentosas:**

1. Cordoalha.
2. Esteiras e capachos.

XI — **Pedras, terras e outros minerais semelhantes:**

1. Manufacturas não especificadas (cerâmica, mármores em obra).
2. Telhas de barro.

XII — **Peles e couros:**

1. Calçado.

XIII — **Produtos químicos, drogas e especialidades farmacêuticas:**

1. Não especificados.

XIV — **Vários artigos:**

1. Botões de ôsso.
2. Chapéus para homem.
3. Poleame.

CLASSE IV

Artigos destinados à alimentação

I — **Bebidas:**

1. Águas minerais de mesa (naturais e artificiais).
2. Bebidas alcoólicas e fermentadas.
3. Vermute, biter e semelhantes.
4. Vinhos espumantes (tipo Champagne).
5. Vinhos finos (Pôrto e semelhantes).
6. Vinhos comuns.

II — **Cereais, farinhas e grãos alimentícios:**

1. Feijão e favas.

III — **Conservas e extractos:**

1. Azeitonas.
2. Conservas e extractos de carne.
3. Conservas e extractos de frutas não especificadas.
4. Conservas e extractos de legumes e verduras não especificadas.
5. Conservas e extractos de peixe não especificadas.

IV — **Frutas de mesa:**

1. Amêndoas.
2. Avelãs.
3. Castanhas.
4. Maçãs.
5. Nozes.
6. Uvas.
7. Frutas sêcas não especificadas.
8. Frutas verdes não especificadas.

V — **Legumes e verduras:**

1. Legumes e verduras, sêcas.
2. Legumes e verduras, verdes.

VI — **Diversos:**

1. Alhos.
2. Azeite de oliveira.
3. Batatas.
4. Cebolas.
5. Vinagre.

CLASSE II

Matérias primas e artigos com aplicação às artes e indústrias

I — **Algodão:**

1. Em fio para costura (linha para coser).

Várias foram as tentativas, tanto por parte dos importadores como dos fabricantes, para a introdução, no mercado brasileiro, do *nosso fio de algodão* ou *linha para coser*. Como todas essas tentativas fracassassem, única e exclusivamente por falta de execução das encomendas, a Câmara Portuguesa de Comércio e Indústria, considerando inexeqùível, qualquer nova tentativa de expansão da mercadoria, abstém-se de formular questionário especial.

No entanto, tratando-se de uma manufactura que começa a ter uma pequena procura no mercado e que figura em primeiro lugar, nas mercadorias importadas de Portugal, na classe II, pareceu-nos conveniente prestar alguns esclarecimentos sôbre o valor da sua importação actual, comparando-a com a que deveria ser, e as razões que motivaram a sua quási exclusão do mercado.

O valor da importação da *linha para coser*, de origem portuguesa, durante o decénio de 1905 a 1914, teve duas fases bem distintas. No primeiro qùinqùénio de 1905 a 1909, limitou-se aos seguintes algarismos:

Em 1905, não houve importação: em 1906, importaram-se 76 quilos no valor de 531$000 réis; em 1907, 90 quilos no valor de 582$000 réis: e em 1908 e 1909 não se registou importação alguma. No segundo qùinqùénio (1910 a 1914) começou a haver um movimento bastante incerto, sendo respectivamente das seguintes quantidades e valores: 1:651 quilos, 8:920$000 réis: 1:594 quilos, réis

9:455$000; 129 quilos, 1:329$000 réis; 2:256 quilos, 13:879$000 réis; e 4:004 quilos no valor de 24:408$000 réis.

Considerando a anormalidade do ano de 1914, em que todas as mercadorias sofreram uma grande baixa na importação, devemos frizar que a *linha para coser*, de origem portuguesa, teve um aumento de 76 °/₀ em relação ao ano anterior. A importação geral desta mercadoria em 1914, comparada com a de 1913, teve uma diferença para menos, de cêrca de mil e cem contos. A Inglaterra é quem predominava no mercado, exportando anualmente para o Brasil, em média, cêrca de seis mil contos. Em 1914 essa verba não foi, sequer, atingida pela importação de todas as procedências.

A causa principal que motivou a exclusão do mercado, da nossa *linha para coser*, foi a seguinte:

Ha já alguns anos, uma fábrica do Norte de Portugal, enviou ao Brasil o seu representante. Aqui foi bem recebido, as amostras agradaram, o produto era relativamente bem apresentado e o seu preço eqùitativo. Talvez por patriotismo, ou porque realmente a mercadoria agradára, foi bem aceite no mercado. As primeiras casas importadoras deram as suas encomendas. Em S. Paulo houve sucesso idêntico, e o representante retirou-se para a Europa com inúmeros pedidos. Os importadores aguardaram por tempo indeterminado as suas encomendas, que a fábrica não pôde executar por não estar devidamente aparelhada para tão grande produção.

Para alguns importadores, advieram prejuizos de certa gravidade, pela falta de execução nos compromissos tomados pela fábrica citada, pois que a firma inglesa *Clark's*, actualmente com fábrica em S. Paulo, funcionando ali, sob o titulo de *Machine Cottons Limited*, senhora absoluta do mercado, impunha aos seus fregueses as seguintes condições: completa abstenção de negociar com outra qualquer marca de linha, mediante 5 °/₀ de comissão e mais 5 °/₀, e uma bonificação semestral de 5 °/₀ sôbre a totalidade das compras. Estas vantagens foram retiradas aos importadores que fizeram pedidos às fábricas portuguesas.

Queixam-se alguns consumidores que o nosso *fio* ou *linha para coser*, não é tão *glacé* ou envernizado como o inglês.

Os mercados do Rio de Janeiro e S. Paulo dão a preferência aos carreteis ou carrinhos de madeira branca, com 200 jardas de fio. O Estado da Baía prefere os carrinhos pretos. O Rio Grande do Sul importa carrinhos com 500 jardas.

A embalagem do produto é a seguinte: maços de dúzia de carrinhos, embrulhados em pacotes de meia grosa. Cada caixa deve conter trinta grosas.

A taxa alfandegária é de 2$000 réis por kilo (razão de 60 %), sendo 35 % em ouro: acresce mais 2 % para melhoramentos do pôrto, capatazias, armazenagem, etc., o que eleva o direito a mais 50 %, ou sejam 3$000 réis por quilograma.

Questionário n.º 1

II — Matérias ou substâncias para perfumaria, pintura, tinturaria e outros usos:

1. Terebintina e aguarrás.

Estes produtos vêem em grande quantidade dos Estados Unidos da América do Norte.

De Portugal importaram-se durante o decénio de 1905 a 1914, apenas as seguintes quantidades e respectivos valores: Em 1905, 95 quilos no valor de 182$000 réis; em 1906, 70 quilos no valor de 132$000 réis; em 1907, 108 quilos no valor de 177$000 réis; em 1908, 55 quilos no valor de 90$000 réis; em 1909, 1:050 quilos no valor de 489$000 réis; em 1910, 5 quilos no valor de 9$000 réis; em 1911, não houve importação; em 1912, 60 quilos no valor de 94$000 réis; em 1913, 800 quilos no valor de 454$000 réis; e em 1914, a importação foi nula.

Em Portugal, segundo as mais recentes estatísticas silvícolas publicadas, a área florestal compreende uma superfície de 1.621:589 hectares, ocupando os pinhais 773:145, e os montados de azinho e sôbro, soutos de castanheiros e carvalhais, os restantes 848:444 hectares.

Tendo em vista a enorme área ocupada pelos pinhais, em Portugal pareceu-nos dever incluir no nosso inquérito, devido à sua importância, os produtos da nossa exploração florestal. Observando a orientação seguida, na classificação das mercadorias, pela Estatística Comercial Brasileira, foi para êstes produtos que formulamos o nosso primeiro questionário composto de 13 quesitos.

QUESTIONÁRIO

1.º *Existindo em Portugal, uma tão importante área de pinhais, a maior em relação às nossas florestas, julga V. Ex.ª que as suas essências florestais, tais como aguarrás, terebintina, etc., possam ter aceitação no Brasil?*

Sim, a aguarrás portuguesa, póde facilmente competir em qualidade com a similar americana, dependendo unicamente dos exportadores a introdução, no mercado brasileiro, dos óleos voláteis portugueses.

2.º *Na afirmativa, quais os meios mais eficazes a empregar para conseguir a sua colocação no mercado?*

Empregar vasilhame novo e adequado; cingir-se ao processo de enlatamento seguido pelos outros países, principalmente ao dos Estados Unidos da América, e não demorar os embarques.

3.º *Segundo a Estatística Comercial Brasileira, a aguarrás e terebintina americana, são as preferidas no mercado. Haverá ainda outras?*

Sim, ha outras, mas tem preferência o produto americano pelo seu bom acondicionamento e qualidade inalterável.

4.º *Conhece V. Ex.ª as nossas essências florestais e julga-as em condições de competirem com as das outras nações?*

Conhecemos e achamos que podem competir com as de outros países, pois a sua qualidade nada deixa a desejar.

5.º *Qual o motivo da preferência do importador pelas essências florestais americanas?*

A qualidade inalterável do produto, a sua excelente apresentação e sobretudo o seu módico preço, o que não sucede com o género português que é mal apresentado e de preço um tanto excessivo, em relação ao de outras procedências; no entanto a aguarrás portuguesa, segundo as mais abalisadas opiniões, é pura essência de terebintina, desaparecendo em poucas horas depois de aplicada, o seu cheiro penetrante, o que não sucede à americana.

6.º *Qual o preço de custo no local da produção das essências que véem ao mercado?*

Muito variável; actualmente 26 *shillings* a caixa de 32 quilogramas líquido Cif Rio, a 90 dias de prazo.

7.º *Qual o direito que incide sôbre a terebintina e a aguarrás?*

Segundo a tarifa, a taxa é de cem réis por quilograma (razão de 50 %), sendo 35 % em ouro, e adicionando-lhes 2 % ouro para melhoramentos do pôrto, capatazias, armazenagem, carretos, despacho, etc., teremos uma despesa, só para entrada no mercado, de 157 réis por quilograma. Para maior compreensão damos, a seguir, a fórmula de um despacho para cem caixas com aguarrás:

Fórmula de despacho para aguarrás

Cem caixas contendo aguarrás, pesando líquido rial três mil e duzentos quilos.

Razão 50 % — 3:200 quilos a 100 réis	320$000
Estatística	1$000
Ouro 2 % (M. do pôrto)	12$800
	333$800

Ouro 35 %	112$000		
» 2 %	12$800	124$800	
Papel		209$000	333$800

Custo de 124$800 ouro ao câmbio de 15 d.	224$640
Papel	209$000
Cais do pôrto (armazenagem 30 dias)	15$840
Estampilhas	2$600
Agência	20$000
Carreto	30$000
Réis	502$080

Despesa por quilo, 157 réis.

8.º *Quais as vasilhas empregadas pelas diversas nações na exportação dêste artigo, sua fórma e capacidade?*

Latas com a capacidade de 16 quilos de pêso líquido. As vasilhas deverão ser quadradas, tendo numa extremidade da parte superior, uma pequena tampa de rôsca.

9.º *Qual a forma de acondicionamento e embalagem, quantidade de vasilhas por volume e o seu pêso máximo?*

Caixas adequadas e novas. Cada caixa deverá conter duas latas, não excedendo o seu pêso líquido 32 quilogramas, observando-se em tudo, o sistema usado pelos americanos.

10.º *Tem V. Ex.ª conhecimento do fracasso de uma tentativa de introdução dêstes produtos no Rio de Janeiro, em que as latas chegaram amolgadas, algumas vasias e dentro de caixas que anteriormente tinham servido a petróleo?*

Sim, e, infelizmente por experiência de alguns importadores, a-pesar-de reiteradas instrucções sôbre a maneira de executar as encomendas. Várias vezes, teem vindo ao mercado pequenas remessas de aguarrás em latas velhas já servidas a gasolina e outros óleos, assim como caixas usadas com outras mercadorias.

11.º *Qual a forma de pagamento mais usual no mercado do Rio de Janeiro, contra conhecimento, à vista, pronto pagamento (30 dias) ou a prazo?*

Geralmente contra saque a 90 d/v.

12.º *Quais as condições de expedição, embarque, etc., Fob ou Cif?*

Varia de conformidade com o que se combinar na ocasião. É sobretudo preferível o Cif Rio.

13.º *Outras quaisquer observações que V. Ex.ª julgue conveniente acrescentar.*

O fiel cumprimento dos contractos por parte dos exportadores, por se tratar de um produto, denominado comercialmente, *muito violento*, sujeito portanto, repentinamente a grandes oscilações.

Para obter as informações que necessitavamos, dirigimo-nos às seguintes firmas importadoras desta praça: *J. F. Santos & C.ª*; *J. Rainho & C.ª*; *Júlio Miguel de Freitas & C.ª*; *Navio & Enes*; e *Placido Teixeira & C.ª*

Obtivemos respostas de quatro firmas, deixando de o fazer os srs. *Navio & Enes*, por não importarem o artigo em grande escala.

Questionário n.º 2

III — Palha, esparto, cairo, pita, piaçaba, paina e outras matérias filamentosas:

1. Palha para cigarros.

Na importação de *palha para cigarros*, o Brasil tem sido única e exclusivamente tributário de Portugal. A Alemanha e os Estados Unidos já tentaram introduzir no mercado êste artigo, mas parece que as suas tentativas foram improfícuas, pois que, continua a ser insignificantíssima a importação daqueles países. Por informações colhidas na praça, consta-nos que a tentativa alemã limitou-se a promover a colocação do produto no mercado brasileiro, exportado pelo pôrto-franco de Hamburgo, mas de procedência portuguesa.

A importação da *palha de milho para cigarros*, durante o decénio de 1905 à 1914, cifra-se nas seguintes quantidades em quilogramas: 28:788, 41:160, 24:469, 31:914, 26:894, 22:746, 35:523, 38:365 e 28:078, com os valores respectivos de 161:775$000, 182:001$000, 165:193$000, 184:743$000, 212:625$000, 176:250$000, 150:185$000, 224:887$000, 264:193$000 e 204:207$000 réis.

Nos primeiros cinco anos do decénio, o aumento na importação foi progressivo, declinando nos 6.º e 7.º, registando-se em 1910 a importação mínima, 150:285$000 réis, atingindo no 9.º a máxima de 264:493$000 réis. Em 1914 houve, em relação ao ano anterior, um decréscimo de 60:186$000 réis, facto aliás que se dá para todos os produtos, sem distinção de procedência.

Esta mercadoria, produto da nossa agricultura, na região de Penafiel, e tão apreciada no Brasil, não podia de forma alguma deixar de fazer parte do nosso inquérito, embora não tenhamos competidores no mercado. Nos oito quesitos seguintes tratamos da expansão do artigo.

QUESTIONÁRIO

1.º *Tendo-se registado nos anos de 1911 e 1912, uma grande baixa, em relação aos anos anteriores, na importação de palha para cigarros, não nos reportando à diferença de 1914 para 1913, por con-*

siderarmos uma epoca anormal, conhece V. Ex.ª as causas que determinaram essa baixa, na importação de um artigo que não tem concorrente no mercado?

Primeiro: O grande desenvolvimento que tomou ultimamente o fabrico aperfeiçoado dos cigarros com capa de papel ou *mortalha.* O processo de fabrico mecânico barateou o produto. Os cigarros com capa de palha, fabricados manualmente, tornam o artigo muito mais caro, devido ao custo excessivo da mão de obra no Brasil. O consumo do tabaco forte, com que estes últimos são manipulados, tende também a diminuir de ano para ano.

Segundo: A protecção pautal que sobrecarrega um produto, relativamente de pequeno valor, com um direito onerosíssimo, quási sempre superior ao custo da própria mercadoria, como mais adiante se demonstrará, com a pretensão de proteger uma indústria nacional, que de facto não existe, por não se prestar o produto similar do solo brasileiro a idênticos fins. Além do exposto, é provável que exista ainda grande *stock* da mercadoria importada nos últimos dois anos.

2.º *Na afirmativa, poderá V. Ex.ª indicar o que se deve tentar para, além de mantermos a nossa preponderância no mercado, promover por todos os meios a importação dêste produto em todo o Brasil?*

Não tendo êste artigo concorrente no mercado, o meio mais eficaz seria a *reclame* demonstrativa da superioridade da *mortalha* de palha de milho sôbre a de papel, em virtude de nesta última, entrarem na sua composição matérias nocivas tais como: as tintas, a goma e outras, empregadas no papel *combustível.*

3.º *Quais as modificações a introduzir na preparação da mercadoria, acondicionamento, embalagem, pêso dos volumes, etc.?*

Devido à iniciativa particular de uma conceituada firma importadora desta praça, que desenvolveu o consumo do artigo, nenhuma modificação é aconselhada. O acondicionamento é o melhor possível e satisfaz plenamente o importador.

4.º *Qual o direito que incide sôbre o produto nas alfândegas brasileiras?*

O direito é de 4$000 réis por quilograma, sendo 35 % em ouro, armazenagem dobrada e mais 2 % em ouro para melhoramentos do pôrto. Para demonstração cabal do elevado direito que incide sôbre esta mercadoria, obtivemos cópia de um despacho de 20 caixas com *palha de milho para cigarros,* que importou em 4:810$440 réis,

quando o valor rial da mercadoria, aliás de superior qualidade, era de 5:160$000 réis.

Fórmula de despacho de palha para cigarros

Vinte caixas contendo palhas de milho para cigarros, pesando líquido rial oitocentos e cincoenta e cinco quilos:

Razão 50 % — 855 quilos a 4$000 réis		3:420$000
Estatística		200
Melhoramentos do pôrto (2 % ouro).		136$800
Réis		3:557$000
Ouro 35 %	1:197$000	
» 2 %	136$800	
	1:333$800	
Papel.	2:223$200	3:557$000

Custo de 1:333$800 réis ouro ao câmbio de 15 d. . .	2:400$840
Papel.	2:223$200
Cais do pôrto (armazenagem)	146$400
Agência e estampilhas	15$000
Carretos	20$000
Diversas despesas	5$000
Réis	4:810$440
Despesa por quilo, réis	5$626

Nota — O custo desta factura era de 1:720$000 réis, que ao câmbio de 300 % equivale a 5:160$000 réis.

5.º *Quais as praças do Brasil onde se consome êste produto em maior escala?*

Nas do Rio de Janeiro, S. Paulo, Santos e todos os portos do Sul do Brasil.

6.º *Quais as praças do Brasil onde se poderá tentar a sua colocação?*

Em todo o Norte do Brasil.

7.º *Qual a fórma de pagamento mais usual no mercado do Rio de Janeiro para esta mercadoria, contra conhecimento, à vista, pronto pagamento (30 dias), ou a prazo?*

Em geral a consignação; e o pagamento é efectuado na prestação da conta de venda.

8.º *Quais as condições de expedição, embarque, etc., Fob ou Cif?*

Preferível Cif Rio.

*

Êste questionário foi dirigido às seguintes casas importadoras do Rio de Janeiro: *Bernardo Viana & C.ª; Carlos Taveira & C.ª; Companhia Souza Cruz; Gonçalves Cabral & C.ª e José Francisco Correia & C.ª*

Responderam as quatro primeiras firmas, deixando de o fazer a casa *José Francisco Correia & C.ª* por ter abandonado há muito a importação do artigo.

IV — Plantas, fôlhas, flores, frutos, grãos, sementes, raises, cascas, etc.:

1. Fôlhas, flores, ervas, caules, musgos, talos, bulbos, cascas, lenhos, raíses e outras espécies semelhantes para usos medicinais e de tinturaria.

Na importação de plantas para usos medicinais e de tinturaria, Portugal ocupa o primeiro lugar, a Alemanha o segundo e a Itália o terceiro. Nêstes dois últimos países, geralmente os exportadores dedicam toda a sua actividade ao seleccionamento das plantas para

usos medicinais, cultivando-as em terrenos próprios e para êsse fim adequados.

A grande procura do artigo no mercado, o valor da importação de procedência portuguesa, o seu decrescimento de 1911 em diante e a preponderância que véem tomando as nossas duas concorrentes, obriga-nos a uma pequena referência, embora não tenhamos formulado nenhum questionário especial para estas mercadorias.

Durante o decénio de 1905 a 1914, o valor da importação de origem portuguesa, comparada com a alemã, foi a seguinte:

Anos	Alemanha		Portugal	
	Quilos	Valores	Quilos	Valores
1905	201:057	393:450$000	119:670	108:681$000
1906	69:343	74:065$000	125:611	122:524$000
1907	67:948	74:969$000	154:444	154:668$000
1908	52:648	60:544$000	115:623	120:164$000
1909	72:054	68:808$000	152:126	137:622$000
1910	74:643	84:996$000	173:377	152:542$000
1911	132:763	104:875$000	107:282	94:533$000
1912	67:365	87:066$000	100:296	106:852$000
1913	52:765	67:193$000	69:605	92:234$000
1914	40:745	51:463$000	57:342	69:300$000

O excessivo valor que se nota na importação alemã em 1905, explica-se pela razão de estar o lúpulo englobado na classificação das mercadorias, com as plantas medicinais, figurando nos anos subseqùentes em classe separada. A nossa exportação tem diminuido de 1911 em diante, atribuindo-se a causa, em parte, à utilização de certas espécies da flora brasileira.

Até ao rompimento das hostilidades na Europa, a Alemanha, como já dissemos, ocupava o segundo lugar na importação. Seguia-se-lhe a Itália, mas com valores assaz diminutos: porém, em virtude de se achar o primeiro país impossibilitado de manter a sua importação, e em Portugal haver uma certa restrição na saída de certos e determinados produtos, os exportadores italianos que já conheciam as exigências do mercado brasileiro, souberam aproveitar a oportunidade e trataram de alargar as suas operações comerciais.

Actualmente importam-se daquele país quantidades avultadas de plantas para usos medicinais, o que de certo afectará de futuro êste nosso ramo de comércio de exportação, se nós não soubermos de pronto dar-lhe o competente remédio.

Sobretudo, é necessário melhorar a embalagem, assemelhando-a à italiana, que é muito superior à alemã, embora esta seja muito perfeita e melhor do que a nossa. Esta é feita da seguinte maneira: Pacotes comprimidos, quadrados ou rectangulares, de 500 gramas cada um, sendo os envoltórios de papel grosso, em forma de saco. Os pacotes alemães, alêm de muito bem apresentados, conteem todos os dizeres, nome do expedidor, reclames, designação do conteúdo, etc., em língua portuguesa. Os italianos excederam-se: os dizeres são tambêm em legítimo português, e cada pacote, de forma rectangular, tem ao centro um recorte circular, por onde, através de uma placa de gelatina, se póde verificar o produto que contêm.

Colocados em confronto os produtos das três nações, é inegável que a preferência pende toda para o artigo italiano.

São inúmeras as espécies de *fôlhas, flores, ervas, caules, musgos, talos, bulbos, cascas, lenhos, raíses, etc., para usos medicinais e de tinturaria,* que se importam no Brasil, e seria muito fastidioso para os leitores designá-las todas, tanto mais que devem ser já sobejamente conhecidas pelos interessados.

Limitar-nos hemos a citar as taxas alfandegárias aplicadas às diversas espécies:

Fôlhas, flores, ervas, caules, musgos, talos, cascas e lenhos (todas as taxas seguintes teem por unidade, o quilograma):

Açafrão: bastardo, açafrôa ou cártamo.	1$300	réis	—	Razão	25	%
Dito: espanhol ou oriental	20$000	»	—	»	25	»
Alecrim: fôlhas, 200 réis; flores . .	700	»	—	»	25	»
Alfazema (aspic)	200	»	—	»	25	»
Bravera antelmintica, kousso ou *kusso* (flor)	1$300	»	—	»	25	»
Musgos: da Córsega	200	»	—	»	25	»
Macis ou flor noz moscada	3$000	»	—	»	25	»
Malvas: fôlhas, 400 réis; flores . . .	700	»	—	»	15	»
Urzela ou *orcela* (lichen orcella) . .	200	»	—	»	15	»
Papoula branca, negra ou *rubra:* flor .	500	»	—	»	15	»
Não especificadas	500	»	—	»	25	»

Raíses e bulbos (todas as taxas seguintes teem por base o quilograma):

Açafrão: da India, curcuma ou gengibre branco ou amarelo	700 réis	— Razão	25 %
Alcaçuz	300 »	— »	25 »
Altea	300 »	— »	25 »
Grama	200 »	— »	25 »
Salepo	1$700 »	— »	25 »
Lírio	300 »	— »	15 »
Para horta, jardim ou *prado* e, em geral, para a agricultura: *livres*.			
Não especificados	*Ad valorem*	— »	25 »

Como para os demais artigos acresce a estas taxas 35 % ouro, 2 % ouro melhoramentos do pôrto, capatazias, armazenagem, despacho, etc.

*

Êstes esclarecimentos foram obsequiosamente prestados, verbalmente, pela casa *Granado & C.ª*, desta praça.

Questionário n.º 3

V — Pedras, terras e outros minerais semelhantes:

1. Cal.

Até 1914, na classificação das mercadorias pela Estatística Comercial Brasileira, não se descriminou a cal. Encontrava-se nos produtos designados como: *pedras, terras e outros minerais, não especificados*.

Com esta designação, figuram como importadas do nosso país, alguns milhares de toneladas no valor de centenas de contos de réis.

Para o decénio de 1905 a 1914 as quantidades foram as seguintes em quilogramas: 2.949:762, 4.300:884, 1.503:687, 1.192:944,

2.913:734, 2.685:920, 5.368:203, 14.786:432 e 16.360:332, com os valores respectivos de 186:985$000, 207:992$000, 154:464$000, 110:670$000, 192:684$000, 239:100$000, 291:563$000, 562:376$000, 581:831$000 e 198:696$000 réis.

Pelas razões já expostas, não se póde descriminar qual a quantidade de cal e respectivo valor, compreendida no grupo de *pedras, terras* e *minerais*. Consta-nos, porêm, que nos Estados do Norte do Brasil se importa quantidade razoável de cal portuguesa. O mercado do Rio de Janeiro tambem importa, restringindo-se o seu emprêgo a trabalhos delicados. Nos desdobramentos e alterações introduzidas ultimamente na classificação das mercadorias pela Estatística Comercial, encontra-se já descriminado êste produto. Nos meses de Março, Abril e Maio do corrente ano, a importação, de origem portuguesa, foi de 170 toneladas, no valor de 17:238$000 réis, não tendo havido movimento durante os dois meses precedentes.

O calcáreo ocupa uma larga faixa do território português, e como um seu derivado industrial, a cal, tem tão larga aplicação, julgou a Câmara Portuguesa de Comércio e Indústria, dever tratar mais especialmente êste produto, nos onze quesitos, enviados em consulta aos principais importadores de materiais de construção.

QUESTIONÁRIO

1.º *Havendo já regular exportação de cal portuguesa para os Estados do Norte do Brasil, alêm de Pernambuco, julga V. Ex.ª viável a sua expansão, tanto nêste mercado, como nos do Sul?*

No Rio de Janeiro será difícil a sua colocação em maior escala, visto existir grande número de fábricas nacionais, que a produzem em larga escala e a um preço relativamente módico. Para os mercados do Sul, desconhece-se aqui qual a procura que poderá haver.

2.º *Possuindo Portugal enorme extensão de terrenos calcáreos, facilmente se poderá ampliar o fabrico de cal, que não é muito complicado. Assim como se exporta em larga escala para as colónias portuguesas, não julga V. Ex.ª possível introduzir no mercado alguns milhares de toneladas dêste artigo?*

O grande fabrico nacional e o seu módico preço de 30 réis por quilograma no local da produção (Minas Gerais), impossibilitam a similar estrangeira de concorrer ao mercado em maior escala. O di-

reito é de 60 réis por quilograma. Do estrangeiro só vem a necessária a trabalhos mais finos e delicados.

3.º *Na afirmativa, qual a forma de exportar a mercadoria: em sacos, barricas ou por qualquer outro processo?*

Na eventualidade de se poder elevar a pequena importação, o acondicionamento preferível seria, barricas de 150 quilos, como já em tempo foi recebida, evitando assim quebra de pêso. Para a nacional, o acondicionamento é em sacos para a *extinta de pedra*: a cal de *marisco* e a de *Cabo Frio* véem em granel, aquela em barcos, esta em iates. A cal *virgem*, a mais geralmente usada em Portugal, é conduzida em sacos duplos. Houve já uma época, em que o transporte pelas linhas férreas era exigido em tambores de ferro ou de fôlha zincada.

4.º *Qual o processo mais adaptável ao mercado, para a sua cozedura, a lenha ou o carvão?*

A de pedra tem como combustível a lenha, e a de marisco, a lenha ou o carvão.

5.º *Qual a procedência da cal que abastece actualmente o mercado do Rio de Janeiro?*

Quási todas as ilhas disseminadas pela baía de Guanabara, Distrito Federal, Cabo Frio, no Estado do Rio de Janeiro e estações do Estado de Minas Gerais.

6.º *Qual o seu custo no local de origem?*

A cal portuguesa custava em Junho de 1910 (cotação da última que nos consta foi aqui recebida) 2$200 réis por barrica de 150 quilogramas.

A nacional tem oscilações nos seus preços, regulando entretanto para a de *marisco*, por moio de 2:100 litros, 28$000 réis: Cabo Frio, por moio de 2:400 litros, 40$000 réis: e a de pedra, saco de 25 a 30 quilos, 900 réis, posto nas estações do Caminho de ferro, no Estado de Minas Gerais.

7.º *Quais os direitos que incidem sôbre o produto?*

A taxa alfandegária é de 60 réis por quilograma (razão de 50 %), mas com 35 % ouro e outras despesas, o verdadeiro direito é de 92 réis por quilograma. Para maior compreensão damos uma fórmula de despacho para 100 barricas de cal, por onde se verá qual o direito que tributa a mercadoria.

Fórmula de despacho para cal em pedra ou em pó

Cem barricas contendo cal em pedra ou em pó, pesando líquido catorze mil e duzentos quilos:

Razão 50 % — 14:200 quilos a 60 réis		852$000
Estatística		1$000
Ouro 2 % (M. do pôrto)		36$000
Réis		889$000
Ouro 35 %	298$200	
2 %	36$000	
	334$200	
Papel	554$800	889$000

Custo de 334$200 réis ouro ao câmbio de 15 d. . .	601$560
Papel	554$800
Cais do pôrto (armazenagem)	110$500
Agência e sêlos	22$600
Carreto	20$000
Réis	1:309$460

Despesa por quilo, réis	92

8.° *Qual a forma de pagamento mais usual no mercado do Rio de Janeiro, para êste produto, contra conhecimento, pronto pagamento (30 dias), á vista ou a prazo?*

Para a mercadoria nacional o pagamento é a dinheiro no acto de embarque, com 5 % e 2 % de desconto.

A estrangeira como não vem ao mercado, não existe praxe estabelecida para as suas transacções.

9.º *Quais as condições de expedição, embarque, etc., Fob ou Cif?*

O último recebimento foi Cif Rio, ao preço de 2$900 réis por 100 quilogramas, embarque por vapor.

10.º *Não lhe parece que se deveria aconselhar os exportadores portugueses a modificarem as suas exigências nas condições de pagamento?*

Concedendo vantagens idênticas, ao do comércio alemão, pagamento a prazo de 90 a 120 d/v ou 150 d/data.

11.º *Outras quaisquer observações que V. Ex.ª julgue conveniente acrescentar.*

Em épocas normais, podem-se facilitar um pouco as exigências na forma de pagamento, mas na situação actual, salvo raras excepções, é necessário toda a segurança nas transacções.

*

Responderam o mais cabalmente possível, aos nossos quesitos, as firmas importadoras desta praça: *Amarais Pimentel & C.ª*, *Domingos Joaquim da Silva & C.ª* e *Machado Bastos & C.ª*; não sucedendo outro tanto aos snrs. *Artur Bastos & C.ª*, *J. A. Costa & C.ª* e *Mesquita Bastos & C.ª*, que se nos dirigiram lamentando não poderem orientar-nos, por desconhecerem a importação do artigo.

Questionário n.º 4

2. Cimento.

Até meados de 1914, era a Alemanha quem predominava no mercado brasileiro, com as suas variadas marcas de cimento. Hoje, com o bloqueio daquêle país, o Brasil forçosamente há de procurar abastecer-se de outras fontes ainda por explorar. Portugal, a-pesar-de fabricar regularmente êste produto, não conseguiu por emquanto torná-lo aqui conhecido.

Cifra-se nas pequenas quantidades e valores que seguem, a importação de origem portuguesa, durante os últimos dez anos:

Em 1905, 1:350 quilogramas no valor de 145$000 réis; em

1906, 2:160 quilogramas no valor de 227$000 réis; em 1907, 4:215 quilogramas no valor de 598$000 réis; em 1908, não houve importação; em 1909, 6:750 quilogramas no valor de 488$000 réis; em 1910, 3:000 quilogramas no valor de 132$000 réis; em 1911 e 1912 tambem não houve importação; em 1913, 9:000 quilogramas no valor de 454$000 réis; e em 1914, importaram-se 19:550 quilogramas no valor de 1:715$000 réis.

Por esta pequena estatística, se vê que no ano transacto houve maior procura do produto, pois que quási quadruplicou o valor da sua importação.

Em 1913, ano em que a importação geral no Brasil atingiu o seu valor máximo, deram entrada no país 465:314 toneladas de cimento, no valor de 22.003:211$000 réis. No ano findo, ou por falta da mercadoria, ou pela paralização de muitas obras, a importação do mesmo produto desceu para 181:847 toneladas, no valor de 8.488:342$000 réis.

Como já dissemos, a Alemanha predominou sempre no mercado, como se pode vêr pela estatística seguinte, do ano de 1912, última publicada em relação às origens das mercadorias:

	Quantidades	Valores
Alemanha	174.028:957	7.803:410$000
Inglaterra	79.403:031	3:516:836$000
Bélgica	70.894:785	2.967:013$000
Estados Unidos	19.240:812	852:725$000

Depois de declarada a guerra, os Estados Unidos aumentaram a sua exportação para aqui, mas o elevado custo do frete daquêle país para a América do Sul, dificulta enormemente as transacções.

Como se notasse no ano findo um sensível aumento na nossa exportação de cimento para o Brasil, a Câmara Portuguesa de Comércio e Indústria, incluiu êste produto no seu inquérito, estudando-o nos quinze quesitos que formulou.

QUESTIONÁRIO

1.º *Conhece V. Ex.ª o estado de aperfeiçoamento a que chegou o fabrico dêste produto em Portugal?*

Não se desconhece por completo o estado de aperfeiçoamento a que chegou o produto em Portugal. Alguns importadores já receberam amostras de cimento marca *Tejo*, mas há a impressão de só satisfazer as necessidades locais e eventualmente as colónias portuguesas.

Os embarques procedentes da Alemanha estão, de facto, por motivo da guerra, suspensos, mas a Dinamarca e a Holanda suprem, em parte, essa lacuna, e a Inglaterra e os Estados Unidos da América do Norte, preenchem o resto. De Portugal, não há notícias nêste mercado, de quaisquer ofertas, deduzindo-se disso, não haver *stock* que mereça ser exportado ou possa rivalizar em preços com os cimentos provenientes dos mercados já citados.

2.º *Na afirmativa, quais as causas por que se não cogitou da sua colocação nêste mercado?*

Podem ser atribuidas: 1.º, ao facto da pouca oferta, sinal evidente dos seus produtores não necessitarem de expansão; 2.º, ao preço do artigo *Cif Rio*, nas tentativas que se fizeram, estar fora de toda a concorrência, devido ao seu custo excessivamente elevado.

3.º *Na emergência da actual guerra europeia, a exportação oriunda dos países nela empenhados, acha-se paralizada; por êste facto, não se lhe afigura que o nosso país possa, com vantagem, abastecer êste mercado com uma mercadoria que mais cedo ou mais tarde ha de fatalmente escassear?*

Se o factor *preço* fôsse acessível, não há duvida que o Brasil seria para o cimento um mercado importantíssimo, se bem que, não se conheça ainda ao certo a fôrça produtiva do fabríco português. Em todo o caso, ao contrário do que se pensa, a-pesar-da guerra, há muitas procedências de onde se pode mandar vir o artigo, sem ser da Alemanha, Austria e principalmente da Bélgica, cuja exportação para aqui era de facto enorme. Da Itália, Dinamarca, Suécia, Inglaterra e América do Norte, há relativa facilidade em se obter o produto estando os importadores habilitados a fornecerem-se na primeira oportunidade, não tendo havido por emquanto falta, nem há receio de tal suceder. Nêste artigo, os Estados Unidos teem uma posição preponderante, visto gozarem de um abatimento de 20 % nos direitos aduaneiros, como compensação à entrada *livre* do café brasileiro naquêle país. Infelizmente, há cêrca de três meses, os fre-

tes nos Estados Unidos, mais do que em qualquer outra parte, subiram de tal fórma suas taxas para o produto, elevando muito o seu preço, ressentindo-se por isso e de uma fórma muito sensível, a importação do artigo daquela procedência.

4.º *Como aconselha V. Ex.ª proceder, para de uma forma eficaz se iniciar uma larga exportação do produto e a sua colocação definitiva no Brasil?*

A apresentação directa dos fabricantes no mercado, evitando intermediários que encarecem o produto; remessa de amostras, suas análises e demonstrações de resultados práticos obtidos, alêm de um bom acondicionamento em barricas. E, sobretudo, entabolar negociações para conseguirem uma taxa de frete que lhes permita concorrerem com os similares de outros países que, possuem linhas directas de navegação para aqui, pois é sabido que o frete nêste artigo é o ponto mais importante para o exportador.

5.º *Alêm do cimento alemão, qual a procedência dos similares que véem ao mercado?*

Actualmente da América do Norte e da Inglaterra, em grande escala, e em menor, da Itália, Suécia, Dinamarca e Holanda. Anteriormente, da Inglaterra, Bélgica, Estados Unidos e Austria-Hungria.

6.º *Qual o preço da unidade no local da produção?*

Êste artigo é sempre negociado na base *Cif*, portanto difícil se torna a sua resposta. No entanto, os preços *Cif Rio* antes da guerra, regulavam, para as qualidades usuais: artigo austríaco e belga, 7 *shillings*, e para o americano, 1$90; há três meses ainda se obtinha a mercadoria americana por dólares, 2$ e 2$10, custando hoje, pelos motivos já expostos no quesito 3.º, pouco mais ou menos, 3$ dólares vindo por vapor, e um pouco menos por veleiro. Os preços actuais da Holanda e Dinamarca, orçam entre 9 e 10 *shillings*; os de Inglaterra entre 10 e 11 *shillings*. Póde-se, porêm, obter o artigo na Península Scandinavia, ao preço de 8 *shillings* a 8/6 *Cif Rio, entrega ao costado do vapor*, como é hábito; pagamento contra documentos de embarque. Êstes preços são por barricas de 150 quilogramas de pêso bruto.

7.º *Qual o pêso máximo da barrica?*

As barricas mais vendáveis e preferidas no Rio de Janeiro, são as de 150 quilogramas. Em S. Paulo e Santos são, porêm, preferidas barricas de 120 e 180 quilogramas.

8.º *Quais os direitos que incidem sôbre o produto no Brasil?*

A taxa alfandegária é de 15 réis por quilograma (razão de 30 %) e 35 % ouro, além de várias despesas acessórias, que elevam êsse direito a 21,8 por quilograma, não incluindo transporte, despacho, etc. Os direitos actuais, próprìamente ditos, na base de 14 pence, ágio do ouro, são: 2$530 réis por barrica de 142 quilos, pêso líquido, para cimento norte-americano, que goza de um abatimento de 20 %, e de 3$095 réis para igual pêso de barrica de cimento de qualquer outra origem.

Para o cálculo das despesas que oneram a mercadoria, desde a sua chegada ao pôrto do destino, até à entrada nos armazens ou depósitos, há três processos de despacho. O *primeiro*, não nos pode servir de base, porque se refere ao cimento norte-americano que goza da redução de 20 % nos direitos; o *segundo*, o mais freqùentemente usado na mercadoria *Cif Rio, entrega ao costado do vapor*, e proveniente de qualquer origem, excepto dos Estados Unidos da América do Norte, é o mais económico e o que deve servir de base para futuras transacções. A despesa é a seguinte:

Uma barrica de cimento:

Pêso bruto, quilogramas	150
Tara	8
Líquido	142

Direito 15 réis por quilo (razão 30 %); estatística 10 réis, 35 % ouro, ao câmbio de 14 d. 65 % papel e mais 2 % ouro (melhoramentos do pôrto), 21,8 réis.

142 quilogramas, pêso líquido, a 21,8	3$095
Transporte marítimo de bordo para o armazem . . .	400
Armazenagem (1 mês)	150
Total, réis	3$645

Para o câmbio a 15 d. a razão ouro, será de 50 %.

Importa-se geralmente o cimento em grandes partidas, armazenando-se e despachando-se segundo as necessidades, parceladamente ou na sua totalidade. Para cada despacho e sêlos, acresce 22$600 réis. Despesa por quilograma, 25,7 réis.

O *terceiro* processo consiste na descarga para a alfândega sobrecarregando a mercadoria com mais 500 réis, processo êste que se deve evitar o mais possível, como se vê pela seguinte demonstração:

Direitos	3$095	
Descarga . / Armazenagem / Capatazias . . .	1$050	4$145 (por quilograma, 29,2 réis)

9.º *Quais as propriedades características das diversas marcas que véem ao mercado, em relação ao nosso cimento?*

Não havendo dados seguros relativamente às propriedades de resistência do nosso cimento, não se póde fazer o devido confronto. Pela casa Dias Garcia & C.ª foram-nos fornecidas duas cópias de análises feitas aqui, em cimentos, e que transcrevemos para orientar os interessados:

E. F. CENTRAL DO BRASIL

5.ª DIVISÃO

GABINETE DE ENSAIOS N.º . . . . . .

Certificado dos ensaios sôbre o **cimento URCA,** *apresentado pelos srs. Dias Garcia & C.ª, em 1913.*

Números	Resistências (qg. por cm²) 7 DIAS Compressão	7 DIAS Tracção	28 DIAS Compressão	28 DIAS Tracção
1	456	51	755	59
2	502	51	744	61
3	504	50	681	56
4	524	53	673	57
5	467	51	690	59
6	502	51	702	58
Médias	492k	51k	707k	58k

Análise química

Perda ao fogo .	H^2O e CO^2 .	1.550
Sílica	SiO^2 .	24.800
Alumina . . .	AL^2O^3	7.600
Ox. de ferro . .	Fe^2O^3	
Cal	CaO .	63.900
Magnésia . . .	MgO .	0.720
Anhy. sulfúrico .	SO^2 .	0.960
Alcalis e perdas		0.470
Total		100.000

Pêso específico 3,130
Residuo na peneira de 900 malhas . . . . 1,2 %
Expansão em 24 horas (Le Chatelier) . . . 0m,001
Ensaio a água em ebulição . . . . Resiste

Péga { *Começo* 1h,0m / *Fim* . 3h,10m }
Pasta normal com 20 % *de água.*

Gabinete de Ensaios, 5 de Novembro de 1913.—**Barboza Senna.**

E. F. CENTRAL DO BRASIL

5.ª DIVISÃO

GABINETE DE ENSAIOS

N.º ....

Certificado dos ensaios sôbre o **cimento DEMARLE LONQUETY,** *apresentado pelos srs. Dias Garcia & C.ª, em 1913.*

Números	Resistências (qg. por cm^2) 7 DIAS Com-pressão	7 DIAS Tracção	28 DIAS Com-pressão	28 DIAS Tracção
1	560	51	612	55
2	524	52	631	56
3	530	54	585	55
4	520	56	610	57
5	512	53	594	54
6	522	53	588	55
Médias	528k	53k	603k	55k

Análise química		
Perda ao fogo	H^2O e CO^2	2.400
Sílica	SiO^2	22.600
Alumina	AL^2O^3	9.300
Ox. de ferro	Fe^2O^3	
Cal	CaO	63.750
Magnésia	MgO	0.720
Anhy. sulfúrico	SO^3	0.358
Alcalis e perdas		0.372
Total		100.000

Pêso específico 3,125
Resíduo na peneira de 900 malhas . . . . 1,7 %
Expansão em 24 horas (Le Chatelier) . . . 1,5 mm
Ensaio a água em ebulição . . . . Resiste

Péga { *Começo* 1h,15m; *Fim* 3h,20m }
Pasta normal com 19 % *de água.*

Gabinete de Ensaios, 3 de Outubro de 1913.—**Barboza Senna.**

10.º *Qual a forma de acondicionamento ou revestimento interno das barricas para o completo resguardo do produto, num clima onde a humidade é constante?*

Em barricas de aduela de macho e fêmea, ou encaixe, com aros de ferro e forradas interiormente com papel grosso alcatroado ou oleado.

11.º *Qual a forma de pagamento mais usual no Rio de Janeiro, para mercadorias desta espécie, contra conhecimento, à vista, pronto pagamento (30 dias) ou a prazo?*

O pagamento era, em regra, feito nos mercados de origem, contra entrega dos documentos de embarque; mas havia comissários que facultavam o pagamento no pôrto de destino, em letras a 90 d/v.

Depois do conflito europeu, porêm, tendo-se tornado dificultosas por toda a parte as várias manifestações de crédito, mòrmente em negócios de grande vulto, foram as antigas e habituais condições de pagamento modificadas para liquidação contra entrega de documentos de embarque aqui, ao câmbio de vista, havendo ao comêço da guerra, muitos casos de ser necessário abrir créditos no exterior, ao dar-se a encomenda. Nota-se actualmente um certo movimento para melhoria, nas condições impostas pela anormalidade da situação.

12.º *Quais as condições de embarque, expedição, etc.. Fob ou Cif?*

Há ofertas para Fob e Cif, mas as preferidas são as *Cif Rio entrega ao costado do vapor,* e em cuja base é sempre feito o preço.

13.º *Não acha V. Ex.ª conveniente que os exportadores portugueses, a exemplo dos de outras nações, enviem ao Brasil caixeiros viajantes habilitados e bem remunerados?*

De forma alguma, no momento actual; seria expor os exportadores portugueses a um fracasso certo. Logo, porêm, que tenham removido a dificuldade do frete, obtendo taxas mais reduzidas e assim permitindo-lhes oferecer o produto em concorrência com o de outras nações, então tornar-se há aceitável a vinda dos caixeiros viajantes. Ainda assim, evitar-se hia essa vinda com a remessa directa de amostras, análises e respectivos preços, pois trata-se de um artigo que, uma vez conhecidos êstes requisitos, dispensa a mediação de qualquer intermediário. Geralmente é um artigo negociado por telegrama, de forma que se torna necessário, à falta de código particular, haver a indicação de algum dos códigos em uso e do qual se possa lançar mão, em qualquer oportunidade.

14.º *Não lhes parece que se deveria aconselhar os exportadores a modificarem as suas exigências nas condições de pagamento?*

Muito conveniente, facilitando por essa forma muitos negócios.

15.º *Outras quaisquer observações que V. Ex.ª julgue conveniente acrescentar.*

Nada mais ocorreu aos consultados acrescentar às respostas dos catorze quesitos anteriores.

*

Corresponderam do melhor agrado ao nosso convite as respeitáveis firmas desta praça: *Amarais Pimentel & C.ª*, *Artur Bastos & C.ª*, *C. Neves & C.ª*, *Dias Garcia & C.ª*, *Domingos Joaquim da Silva & C.ª* e *J. A. Costa & C.ª*, deixando de o fazer a casa *Hime & C.ª*

3. MÁRMORE, ALABASTRO E PÓRFIRO.

Havendo em Portugal abundantíssimos jazigos de magníficos *mármores,* de tão variadas côres e qualidades, era para estranhar que não se tivesse ainda cogitado na sua colocação no mercado brasileiro.

Ao organizarmos o presente inquérito, na verdade, não nos mereceu a devida atenção a nossa indústria extractiva, tão rica e tão pouco apreciada no Brasil. Tratamos mais detalhadamente, como adiante se verá, dos *mármores em obra,* ou trabalhados, do que propriamente da mercadoria no estado em que a natureza a produziu. No entanto, segundo nos foi assegurado por pessoa idónea, os nossos mármores podem *bater,* em qualidade, todos quantos vêem ao mercado.

A importação de *mármores e alabastros* portugueses, no Brasil, teve durante o decénio decorrido de 1905 a 1914, um movimento muito irregular, cifrando-se nas seguintes quantidades e valores: em 1905, 227 quilogramas, 146$000 réis; em 1906, 9:965 quilogramas, 1:494$000 réis: em 1907, não houve importação; em 1908, 617 quilogramas, 339$000 réis: em 1909 e 1910 também não se registou importação: em 1911, 10:214 quilogramas, 5:502$000 réis: em 1912, 28:194 quilogramas, 2:664$000 réis: em 1913, 75:923 quilogramas, 8:886$000 réis, e em 1914, 54:716 quilogramas, 5:157$000 réis.

Deve-se, porêm, notar que o decréscimo do ano findo, em relação ao anterior, não está em harmonia com a grande baixa que sofreram todas ou quási todas as mercadorias importadas nêsse ano, devido à anormalidade da situação de todos os mercados mundiais.

No citado decénio, o ano findo figura em terceiro lugar no valor da importação, havendo entre êste e o de 1911, segundo em

importância, apenas uma diferença de 345$000 réis, levando-nos, portanto, a acreditar na possibilidade de vermos, dentro de pouco tempo, razoáveis transacções comerciais dos produtos nativos do solo português.

O facto da Estatística Comercial Brasileira acusar em alguns anos diminuta ou nenhuma importação, pode justificar-se pela seguinte forma: estarem os mármores incluídos no artigo 112.º da classificação das mercadorias da mesma Estatística, sob a denominação de: *pedras, terras e outros minerais semelhantes, não especificados*, e de que há larga importação de origem portuguesa, sem podermos precisar a que minerais se referem.

Os nossos mármores, segundo os informes obtidos na praça e a que já nos referimos, podem competir em qualidade, com todos os similares de outras origens, que vêem ao mercado. Os preços no local da extracção, podem equiparar-se perfeitamente aos de outras procedências. A serração na capital também nada deixa a desejar; no entanto, o excessivo custo do carreto ou transporte das vias terrestres, até ao local de embarque, geralmente o pôrto de Lisboa, sobrecarrega a mercadoria de uma maneira que não pode competir com a francesa ou belga.

Os transportes a que nos referimos, são de Montelavar, Pero Pinheiro e adjacências, até Lisboa.

Há ainda bem pouco tempo, o chefe da casa Amarais Pimentel & C.ª tentou introduzir no mercado os referidos mármores; esteve em Portugal, visitou as citadas pedreiras, escolheu e obteve os blocos no tamanho que queria, sem a menor dificuldade; viu-se seriamente embaraçado para conseguir trazê-los a Lisboa, onde teve de alugar um terreno na margem do Tejo, aguardando praça num vapor com destino ao Brasil. Só decorrido muito tempo conseguiu obtê-la, para cem toneladas, num vapor da *Lamport & Holt;* triplicaram, então, as dificuldades porque o vapor não pôde atracar ao cais, de maneira que os mármores foram transportados para bordo em faluas, aos baldões, e ou por não estarem habituados no vapor a semelhante carga, ou por negligência dos estivadores, deu em resultado chegarem inúmeras pedras completamente inutilizadas.

O insucesso desta tentativa desgostou seriamente aquela firma, desistindo, por completo, do emprêgo nas suas construções, dos

mais belos espécimens da nossa mineralogia. Conclúi-se também do exposto que a falta de navegação própria, prejudica inegavelmente a valorização de muitas riquezas do nosso país.

A importação geral de mármores e alabastros tomou grande incremento durante o período decorrido de 1905 a 1913, havendo um aumento neste último ano, de 227 % em relação ao primeiro. Em 1905 importaram-se 428:129$000 réis, e em 1913, 1.400:338$000 réis. Infelizmente, em 1914 baixou para 567:134$000 réis.

A Itália teve sempre a primazia no mercado, seguindo-se-lhe a França e a Bélgica.

As taxas alfandegárias para estas mercadorias, são as seguintes:

Mármore, alabastro, pórfiro, jaspe e pedras semelhantes, em bruto: em pedaços debastados ou simplesmente serrados: cada metro cúbico, 15$000 réis (razão 20 %).

Idem, idem, em ladrilhos e *tábuas* simplesmente serradas, metro quadrado, 2$300 réis (razão 30 %).

Idem, idem, em ladrilhos e *tábuas* (polidos) de qualquer forma ou feitio para qualquer uso: metro quadrado, 5$600 réis (razão 30 %).

Acresce sôbre estas taxas, 35 % em ouro, 2 % também em ouro, para melhoramentos do pôrto, capatazias, armazenagem, despacho, etc., o que eleva o direito a mais de 50 % pelo menos.

O transporte geralmente adoptado para mármores em bruto, em placas ou lápides, simplesmente serradas, é feito a granel. As placas ou lápides polidas, como teem um direito mais elevado, é muito raro virem ao mercado, a não ser fazendo parte dos respectivos móveis a que são destinadas.

4. Não especificados.

Sob a designação de *pedras, terras e outros minerais não especificados,* encontramos na Estatística Comercial Brasileira, uma im-

portação de origem portuguesa, durante o decénio de 1905 a 1914, que se cifra respectivamente nas seguintes quantidades e valores:

Anos	Quilogramas	Valores
1905	2.949:762	186:985$000
1906	4.300:884	287:992$000
1907	1.503:687	154:464$000
1908	1.192:944	110:671$000
1909	2.913:734	192:684$000
1910	2.685:920	239:100$000
1911	5.368:203	291:563$000
1912	14.786:432	562:370$000
1913	16.360:332	581:831$000
1914	2.262:665	198:696$000

Em 1913, a nossa exportação atingiu o seu máximo, 581:831$000 réis, baixando no entanto, no ano findo, para 198:696$000 réis, quási um terço da anterior.

Na importação geral destas mercadorias a nação mais favorecida é a Inglaterra, seguindo-se-lhe o nosso país, e vindo em terceiro lugar a Alemanha.

Não podemos precisar quais as *pedras, terras ou minerais* compreendidos sob a designação dos *não especificados*. De alguns poderemos fazer menção, como por exemplo, a cal, de que já tratámos em questionário especial e talvez também dos mármores a que já nos referimos.

Há ainda um produto que tem vindo ao mercado em grande quantidade desde 1904. Trata-se do *calcáreo* e *basalto* para calcetamento de passeios nas grandes artérias da cidade do Rio de Janeiro e de ruas em muitos jardins particulares. Êsses produtos continuam ainda hoje, a entrar no mercado, mas nunca poderão alcançar tão grande valor como o manifestado em 1913. Na impossibilidade de se descriminar os produtos englobados debaixo desta designação, a Câmara Portuguesa não pôde dedicar mais tempo a um assunto tão complexo, demais tendo já feito um questionário especial para um produto incluído na referida classificação.

Questionário n.º 5

VI — Peles e couros:

1. Peles e couros preparados e curtidos.
2. Sola.

Para as primeiras manufacturas, a importação de origem portuguesa, tem sido bem diminuta. Durante o decénio decorrido de 1905 a 1914, essa importação cifrou-se nas seguintes quantidades e valores: em 1905, 313 quilogramas, 2:710$000 réis: em 1906, 343 quilogramas, 2:433$000 réis: em 1907, 256 quilogramas, 2:648$000 réis: em 1908, 95 quilogramas, 1:708$000 réis: em 1909, 568 quilogramas, 3:022$000 réis: em 1910, 316 quilogramas, 2:538$000 réis; em 1911, 577 quilogramas, 2:693$000 réis: em 1912, 125 quilogramas, 1:066$000 réis: em 1913 não houve importação, e em 1914, 100 quilogramas no valor de 1:579$000 réis.

A nossa sola não teve quási movimento algum, pois que, durante os referidos dez anos, apenas se registaram as quantidades de 14 quilogramas no valor de 35$000 réis em 1906: 32 quilogramas no valor de 92$000 réis em 1911, e 50 quilogramas no valor de 145$000 réis em 1913.

A indústria de curtumes, já tão adiantada entre nós, não tem no mercado brasileiro o lugar que lhe deveria competir. O Brasil, na verdade, importa diminuta quantidade de sola, porque a fabríca já muito regularmente e em grande quantidade, havendo mesmo superabundância na produção, mas para *peles e couros* é tributário do estrangeiro, anualmente, em milhares de contos.

Tomando por base o ano de 1913, em que não houve movimento da mercadoria portuguesa, exactamente aquêle em que o valor da importação geral atingiu o seu máximo, temos para *peles e couros curtidos*, o valor de 14.628:555$000 réis e para sola 145:000$000 réis. Nos anos anteriores, os valores desta última mercadoria não ultrapassaram 60:000$000 réis. A importação em 1914 foi respectivamente de 5.882:861$000 e 40:620$000 réis.

O comércio de curtumes, no mercado brasileiro, foi detalhadamente estudado nos 16 quesitos que seguem:

QUESTIONÁRIO

1.º *Conhece V. Ex.ª o grau de aperfeiçoamento a que chegou em Portugal, a indústria de curtumes?*

Divergem as respostas a êste quesito. Emquanto a maior parte dos importadores declaram desconhecer por completo o aperfeiçoamento da nossa indústria, outros conhecem-na muito superficialmente; em geral ignoram o que se produz relativamente a *peles e couros*, não sucedendo outro tanto à *sola*, reputada de superior qualidade e muito resistente.

2.º *Havendo no nosso país cinco centros produtores do artigo que, pela sua ordem, são: Lisboa, Pôrto, Guimarães, Alcanena e Almodovar, qual a sola destas cinco procedências, que V. Ex.ª julga mais adequada à introdução no mercado brasileiro?*

Qualquer delas satisfaria plenamente as necessidades do mercado; os direitos de importação, porêm, tornam impossível a sua introdução. No Brasil existem, de há muito, importantes fábricas de curtimenta, produzindo algumas já o artigo em condições de rivalizar com os similares estrangeiros. Os principais centros produtores são, pela sua ordem em importância: Pelotas e Pôrto Alegre, no Estado do Rio Grande do Sul; S. Paulo, Santos, Campinas e Taubaté, no de S. Paulo. Segue-se-lhe o Estado de Pernambuco, onde a produção é enorme mas inferior. Em Santa Catarina havia há dois anos, dez fábricas em plena actividade, e no Estado de Minas Gerais, é rara a cidade que não possua, pelo menos, uma fábrica. Emprega-se na curtimenta no Brasil, a *casca de angico,* a *fôlha de mangue* e a *casca de aroeira.*

O preço da sola nacional regula de 3$000 a 4$000 réis por quilograma, de meio couro, com cabeça e barriga.

A protecção pautal de que gosa esta indústria, tornou-a próspera. Hoje a produção de sola é extraordinária e muito superior ao consumo. Há pouco iniciou-se a sua exportacão e parece coroada do melhor êxito. A taxa alfandegária é de 1$800 réis por quilograma, 35 % ouro. Com as demais despesas de armazenagem, despacho, etc., que montam a um total de 2$700 réis, teremos só para direitos, quantia quási idêntica ao custo de um quilograma de sola nacional; a diferença é apenas de 300 réis.

Com semelhante protecção, embora a qualidade do artigo seja

muito superior, devido ao nosso processo de curtimenta, a luta torna-se desigual e demais, toda a matéria-prima empregada, é originária do próprio país.

Também se fabrica *sola* para correame de máquinas, em Pernambuco, S. Paulo e Rio Grande do Sul.

3.º *Qual a forma mais prática para os industriais poderem concorrer ao mercado, com a sola, em peças inteiras ou em quadrados (croupons) e que tamanho?*

Em virtude das respostas ao quesito anterior, não há forma alguma de alargar as transacções comerciais para êste artigo. A diminuta quantidade de sola que se importa, vem em *croupons* de qualquer tamanho, maiores ou menores.

4.º *Lisboa, Pôrto, Guimarães e Alcanena, produzem já em quantidade, peles, tais como: bezerros, carneiras, borrêgos, etc., pretas, de côr, lisas ou envernizadas, que se poderiam com facilidade introduzir no mercado?*

As peles de: *bezerro, carneiras, borrêgos e cabras*, podem introduzir-se no mercado do Rio de Janeiro, contanto que obedeçam ao seguinte:

As de bezerro: tenham o pêso de 0q,700 a 1 quilograma, sejam curtidas em casca e preparadas à moda de Guimarães com e sem gordura; ou também curtidas ao *crómio*, em imitação de *box-calf* ou *Kalochrom* de procedência alemã, francesa e norte-americana.

As de carneiro: com aplicação para forros e palmilhas, sejam leves e grandes, curtidas em casca, e rivalizem em preço com as vendidas em Londres, em leilões, desde 18 a 23 d. a libra, regulando o seu pêso de 6/7, 7/8 e 8/9 libras por dúzia de peles, e sendo estas sempre grandes, e bem finas, quási sem furos. Para capas de selins, terão também consumo peles perfeitas e encorpadas, curtidas em casca, com o pêso de 12 a 16 libras, sendo o preço das inglesas, de 23 a 26 d. por libra; e para capas de livros, as mesmas peles com preparo bem claro e surradas pelo carnaz, apresentando um pêlo acamurçado.

As de borrêgo e cabra: sejam curtidas ao *crómio* em preparo de pelica *(chevreaux)* pretas e de côres.

5.º *Para melhor orientação dos produtores, acha V. Ex.ª conveniente que se organizem pequenos mostruários, para se enviarem às Associações Comerciais ou de classe, indicando qualidades, côres, preços, no local de procedência, etc.?*

Seria talvez preferível que os produtores organizassem mostruários dos artigos mencionados, mas urgentemente, a fim de conseguir-se a sua introdução no mercado, antes de terminar a guerra europeia.

Preparar mostruários aqui, sem se conhecer de antemão as condições da indústria, se está em condições de produzir em quantidades, consoante o consumo do mercado, e se realmente pode fabricar o artigo, é contraproducente, pois perde-se tempo, e fica-se indeterminadamente aguardando resposta que geralmente nunca se obtém. À vista das amostras das mercadorias produzidas, é mais fácil fornecer os esclarecimentos necessários à sua amoldação ao clima, e às exigências do mercado. As condições climatéricas do Brasil influem muito sôbre certas mercadorias, principalmente nas pelicas e envernizados. Nem toda a manufactura destinada ao consumo interno de um país, se adapta de um momento para o outro, à exportação.

O comércio alemão lutou ao princípio para se apoderar do mercado, conseguindo dominá-lo até meados de 1914. Teve prejuizos, na verdade, mas a mercadoria conservava-se inalterável durante anos. O processo consistia no seguinte: Qualquer remessa vinha acompanhada de uma caixa com várias manufacturas, geralmente pelicas e envernizados, que se deveria conservar fechada durante seis meses. Se no fim dêste prazo, a mercadoria estivesse alterada na sua côr ou deteriorada, reexpedia-se à sua origem, procedendo-se ali a um aturado estudo, até completa transformação. Assim procedeu, entre outras, a casa *Cornelius Heyl*.

6.º *De que forma acha V. Ex.ª se poderiam organizar êsses mostruários? Qual a maneira de os obter?*

Para complemento da primeira parte da resposta ao quesito anterior, cada região, ou mesmo por fábricas, deveriam organizar o seu mostruário e consigná-lo à Câmara Portuguesa de Comércio e Indústria.

Como resposta a êste quesito, recebemos oferta de um mostruário que o nosso consócio, a firma F. Jorge de Oliveira & C.ª, se propõe organizar.

7.º *Quais são actualmente os países que abastecem o mercado brasileiro?*

Para couros e peles, até meados do ano de 1914, em primeiro lugar a Alemanha, seguindo-se-lhe a França, Inglaterra, Áustria e

Itália. Actualmente, os Estados Unidos da América do Norte. Noutros tempos, os Estados Unidos tiveram grande preponderância no mercado, mas devido a pouco escrúpulo dos fabricantes, marcando os volumes com medidas alteradas para mais, as suas manufacturas foram excluidas do mercado. Hoje a mercadoria americana tem a medida certa, mas difere da europeia na qualidade, mais inferior, e principalmente nas côres, mal aplicadas.

8.º *Quais as peles, couros e sola que o mercado consome?*

Pelicas: pretas, de côr e envernizadas.

Bezerros: curtume ao *crómio*, pretos, de côr, graneados e envernizados.

Carneiras: em côr natural e tintas.

As peles de porco para selim, fabricam-se no Rio Grande do Sul.

Todo o material para selins se fabrica naquêle Estado, vindo muito pouco de Inglaterra.

Se a indústria portuguesa não estiver bem montada, deve dedicar-se exclusivamente a peles de bezerros e cabras, pretas e de côr, curtidas ao *crómio*. A Inglaterra exportou sempre grande quantidade de carneiras, e como actualmente necessita da mercadoria, ou tem as suas fábricas paralisadas, a Austrália iniciou a exportação de *carneiras* fabricadas em *Sydney*, e o artigo satisfaz. As solas, como já foi dito no quesito n.º 2, são exclusivamente do país, importando-se quantidade muito restricta.

9.º *Quais os processos mais adequados ao preparo e acondicionamento do artigo, em virtude das condições do clima e sua embalagem?*

Envernizados: Preparo: sempre de preferência secos em estufa, para melhor resistirem ao clima. *Acondicionamento:* verniz com verniz, tendo de permeio uma camada de algodão em rama. *Embalagem:* em pequenos embrulhos com o máximo de seis peles cada um. Também se usam caixas de zinco para *envernizados*, mas podem dispensar-se seguindo o acondicionamento acima.

Carneiras de côr natural: em fardos, devendo a embalagem ser muito leve, porque os direitos são aplicados sôbre o pêso bruto.

Sola: também em fardos.

Todas as outras mercadorias, em caixas forradas de papel encerado ou impermeável.

10.º *Quais os direitos sôbre a sola?*

1$800 réis por quilograma (razão 40 %), sendo 35 % ouro.

Mais 2 % ouro, para melhoramentos do pôrto, armazenagem, despacho, etc., etc. Total, 2$700 réis por quilograma.

11.º *Quais os direitos sôbre as diversas qualidades de peles curtidas?*

Couros preparados, tintos 2$200 réis (razão 30 %), sendo 35 % ouro, etc., etc. Total, 3$300 réis por quilograma.

Envernizados: 3$000 réis (razão 30 %), 35 % ouro, etc. Total, 4$700 réis.

Curtidos: côr natural, 1$400 réis (razão 30 %); mais despesas, 2$200 réis.

12.º *Quais as condições de venda na praça do Rio de Janeiro, contra conhecimento, à vista, pronto pagamento (30 dias) ou a prazo?*

Para a mercadoria nacional: Pernambuco, contra saque a 30 dias com 2 % de desconto: a 60 dias com 1 %, e 90, sem desconto. Os restantes centros produtores, contra saque a 90 d/v.

Para a estrangeira: 90 a 120 d/v, conhecimento ao comprador. Outras condições, com prévio ajuste.

13.º *Quais as condições de embarque, expedição da mercadoria, etc., Fob ou Cif Rio?*

Geralmente Fob. Os exportadores americanos exigem o pagamento de todas as despesas até ao cais ou pôrto de embarque.

14.º *Não acha V. Ex.ª conveniente que os exportadores portugueses, a exemplo dos de outras nações, enviem ao Brasil caixeiros viajantes, habilitados e bem remunerados?*

A iniciativa dos caixeiros viajantes é reputada prematura, visto os poucos produtos que por emquanto podem aqui ter colocação. Entretanto, se pelas amostras obtidas, se verificasse que êsses produtos são semelhantes aos aqui consumidos, deveriam-se enviar aos industriais, por seu turno, outras amostras, a fim de tentar-se uma aproximação aínda mais completa.

15.º *Não lhe parece que se deveria aconselhar os exportadores portugueses a modificarem as suas exigências nas suas condições de pagamento?*

Certamente, pelo menos, devem-se subordinar todas as vendas ao processo empregado pelo comércio alemão. Pagamento contra saque a 90 ou 120 d/v ou 150 d/data. Ao romperem-se as hostilidades na Europa, os agentes comerciais americanos vieram ao Brasil oferecer a mercadoria daquêle país; as condições de venda eram, além de preços exageradíssimos, pagamento contra conhecimento. Houve

recusa por parte dos importadores daqui, em aceitar semelhantes imposições. O representante do Brasil na América, e demais autoridades consulares, aconselharam os industriais daquêle país a concederem as mesmas facilidades do comércio germânico, e hoje a indústria americana domina o mercado, com muitas mercadorias de que anteriormente se desconhecia o seu valor e importância.

16.º *Outras quaisquer observações que V. Ex.ª julgue conveniente acrescentar?*

Propriamente a peles e couros nada mais há a dizer.

ACESSÓRIOS

Para pequenos artigos empregados na sapataria e indústrias correlativas, nota-se já alguma falta no mercado. Não se trata precisamente do ramo *cabedais*: mas como essas pequenas manufacturas fazem parte integrante do negócio de curtumes, pareceu-nos razoável incluí-las no presente questionário.

Constam de:

Tachas de cobre (amarelas), importadas anteriormente da Austria; *tachas de chulear* ou *ferro estanhado*: *pontas de Paris,* existe já fabrico nacional, mas insuficiente para o consumo; e tacha americana para tamancos.

Elásticos para calçado: Importam-se da Inglaterra e França, e é um dos raros artigos que a indústria alemã não conseguiu fabricar ao agrado do consumidor.

Botões: Os de imitação *madre-pérola* e os de *corozo* (marfim vegetal). Dêstes últimos parece já ter havido importação no nosso país, fabricados no Pôrto.

Ilhós (brancas e amarelas): Dêste artigo, consta-nos haver entre nós regular fabrico.

*

Todos os informes constantes do presente questionário, foram prestados da melhor vontade, por escrito ou verbalmente em longas conferências, pelos representantes das seguintes firmas da praça: *António Bordalo & C.ª, Casimiro da Rocha Lima, F. Jorge de Oliveira & C.ª, Gil Ribeiro & C.ª, Guimarães Pinto Cerqueira & C.ª, José Silva & C.ª, Robalinho & C.ª, Rocha Lima & C.ª, Rodrigues Ferreira & C.ª, Rodrigo Viana* e *Vasconcelos & C.ª*

Questionário n.º 6

VII — Sumos ou sucos vegetais:

Gomas, resinas e bálsamos naturais.

Ao formularmos os quesitos do presente questionário, incluímos nêle todos os *sucos* ou *sumos vegetais*. Como algumas das respostas obtidas se referissem exclusivamente a *breu* (vegetal), e outras tratassem mais particularmente a mesma mercadoria, vimo-nos obrigados a desdobrá-lo, fazendo algumas referências especiais em relação ao *breu* ou *resina*, empregado no Brasil em larga escala, no fabrico de sabão.

1. Resina negra de pinho (breu).

Êste produto silvícola, com designação especial na Estatística Comercial Brasileira, não teve até 1912 importação alguma do nosso país, pelo menos com a designação de *resina de pinho* ou *breu*. Pode, no entanto, dar-se o facto de estar incluído até essa data, na diminuta importação, sob a indicação de *outras origens*. Em 1913, apenas se importaram de Portugal 740 quilogramas no valor de 254$000 réis. Em 1914, não se registou também importação alguma; consta-nos, porêm, que durante o quadrimestre do corrente ano, houve algum movimento na importação desta mercadoria, de procedência portuguesa, e que poderemos dar também o nosso contingente para o abastecimento do mercado.

QUESTIONÁRIO

1.º *Conhece V. Ex.ª as causas que determinaram a exclusão do mercado brasileiro, das resinas oriundas das nossas florestas?*

Diversas são as causas, e a principal provêm do excessivo custo da mercadoria em relação à similar americana. Há aínda a demora na execução dos pedidos; as encomendas satisfeitas parcialmente, acarretando por êsse facto elevados gastos, embalagem má e diferente da exigida pelo mercado.

2.° *Possúi o Brasil nas suas vastíssimas florestas virgens, produtos similares?*

Pode ser que, no sul do Brasil, onde existem bastantes pinhais, se explore a resina, mas talvez só para consumo local.

3.° *Qual a procedência do produto preferido no mercado?*

Exclusivamente a americana.

4.° *Qual o seu custo no local de origem?*

Actualmente a qualidade G, custa dólares 5$95, e a qualidade K, 6$36 por 280 libras de pêso bruto Cif Rio de Janeiro ffa.

5.° *Quais os direitos que incidem sôbre o produto?*

Quilo, 25 réis (razão 25 %), sendo 35 % em ouro, além de 2 % ouro para melhoramentos do pôrto e outras despesas, perfazendo um total de 45 réis por quilo, como se demonstra com o despacho que segue, para uma partida de cem barris com *breu:*

Fórmula de um despacho para breu

Cem barricas contendo breu de qualquer qualidade, pesando líquido vinte e dois mil e setecentos quilos.

Razão 25 % — 22:700 quilos a 25 réis			567$500
Estatística			1$750
Ouro 2 % (M. do pôrto)			45$400
			614$650
Ouro 35 %	198$630		
» 2 %	45$400	244$030	
Papel		370$620	614$650
Custo de 244$030 réis ouro ao câmbio de 15 d.			439$250
Papel			370$620
Cais do pôrto (armazenagem)			112$370
Agência e sêlos			22$600
Carreto			60$000
Réis			1:004$840
Despesa por quilo, réis			45

6.º *Quais os processos de maior eficácia para o desenvolvimento do produto português?*

O *breu*, comercialmente falando, obedece a vários tipos ou côres designados por letras alfabéticas. A sua cotação deve reger-se, segundo a nomenclatura dêsses tipos, de conformidade com o género americano, e equiparando-se os preços tanto quanto possível.

7.º *Qual a forma de empacotamento, acondicionamento, embalagem, etc., mais adequada para o produto?*

Em barricas sólidas, regulando 500 libras de pêso bruto. Deve-se adoptar um tipo uniforme de barricas com aduelas de encaixe, e não enviar ao mercado o *breu* em caixas, como sucedeu há pouco tempo.

8.º *Acha V. Ex.ª conveniente organizar pequenos mostruários, para se enviarem às Associações Comerciais, designando: preço no local da produção, qualidades, procedências, direitos e mais detalhes, habilitando os exportadores a abastecerem o mercado consoante as exigências da procura e da oferta?*

Muito conveniente, não só organizar êsses mostruários, enviando-os às Associações Comerciais, como também aos principais exportadores, pois serão excelentes informes para quem se propõe exportar.

9.º *Na afirmativa, qual a forma mais prática de organizar e obter êsses mostruários?*

A casa Dias Garcia & C.ª, desta praça, prontifica-se graciosamente a fornecer à Câmara os mostruários, incumbindo-nos de os remetermos aos interessados.

10.º *Qual a fórma de pagamento mais usual no mercado do Rio de Janeiro, para produtos desta natureza, contra conhecimento, à vista, a pronto pagamento (30 dias) ou a prazo?*

A praxe do mercado, é o pagamento contra saque a 120 ou 90 d/v.

11.º *Qual a fórma de expedição, embarque, etc., Fob ou Cif?*

Este artigo é sempre negociado Cif Rio ffa. Os negócios devem ser fechados por telegrama, com embarques imediatos e prazos determinados para entrega.

12.º *Não acha V. Ex.ª conveniente que os exportadores portugueses, a exemplo dos das outras nações, enviem ao Brasil caixeiros viajantes habilitados e bem remunerados?*

As respostas seriam todas favoráveis à vinda de caixeiros viajantes habilitados, se o vulto dos negócios compensasse as despesas,

mas tratando-se unicamente de uma mercadoria de pequeno valor, qualquer casa comissária se pode encarregar de uma activa e bem orientada representação, mediante amostras, desde que os preços sejam equiparados aos do produto similar americano.

13.º *Não lhe parece que se deveria aconselhar os exportadores portugueses a modificarem as suas exigências nas condições de pagamento?*

Sim, de acôrdo com a resposta ao quesito 10.º, e também preparar o produto consoante as exigências do mercado. A maior procura da *resina negra de pinho* (breu), no Brasil, é, como já acima dissémos, para a indústria saboeira. O nosso *breu* parece conservar aínda alguns restos de terebintina, tornando o sabão, por êsse motivo, bastante mole, depreciando-o, o que não sucede com o género americano que, depois de empregado, dá ao sabão uma determinada consistência, muito especial e apreciável. Torna-se, por conseguinte, necessário modificar o processo de extracção da resina ou do seu preparo.

14.º *Outras quaisquer observações que V. Ex.ª julgue conveniente acrescentar.*

É preciso que o exportador português dêste artigo esteja aparelhado a dar, em qualquer momento, por telegrama, o preço Cif. É inútil, como já tem sucedido, pretenderem trabalhar êste produto com cotações Fob, pois com as actuais flutuações dos fretes marítimos, ninguém quer estar sujeito às contingências do imprevisto, mòrmente com um género com pequena margem para lucros.

Na Bolsa de mercadorias de Nova-York, as cotações desta mercadoria estão sujeitas a bruscas oscilações, facto aliás bem conhecido: o seu movimento naquela praça é tão importante como o do café.

Os Estados Unidos abastecem todo o Brasil, podendo-se calcular que, pelo pôrto do Rio de Janeiro, entra mais da quarta parte da exportação americana. Pelo pequeno mapa que segue se poderá verificar a importância que tem no mercado brasileiro, a mercadoria americana, em relação à importação geral:

Anos	Estados Unidos da América		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1905	12.327:074	1.811:698$000	12.470:221	1.833:753$000
1906	9.675:373	1.649:759$000	9.801:562	1.674:553$000
1907	11.922:540	2.456:350$000	12.169:683	2.512:510$000
1908	15.294:860	2.479:091$000	15.482:927	2.526:472$000
1909	14.926:711	2.436:552$000	15.385:940	2.484:881$000
1910	15.068:561	2.950:194$000	15.221:797	2.989:549$000
1911	17.038:392	2.426:966$000	17.269:422	4.484:664$000
1912	18.068:786	2.781:256$000	18.612:573	4.922:796$000
1913	18.427:054	4.285:260$000	18.928:652	4.403:624$000
1914	13.000:397	2.443:611$000	13.308:465	2.509:285$000

2.º Gomas, resinas e bálsamos naturais.

A importação de gomas e resinas portuguesas foi, noutros tempos, de alguma importância, mas actualmente está muito reduzida.

Temos para o decénio de 1905 a 1914 o movimento das seguintes quantidades em quilogramas: 5:116, 5:607, 5:372, 6:581, 4:786, 5:505, 877, 892, 223 e 398, e dos valores respectivos de 4:568$000, 4:803$000, 4:861$000, 5:707$000, 4:252$000, 4:445$900, 618$000, 841$000, 252$000 e 290$000 réis.

QUESTIONÁRIO

1.º *Conhece V. Ex.ª as causas que determinaram a quási exclusão do mercado brasileiro, das gomas e resinas oriundas das nossas florestas, tanto continentais como coloniais?*

O abandono por parte dos exportadores portugueses, ao mesmo tempo que viajantes de outros países, procuravam introduzir no mercado, produtos congéneres, do mesmo preço, e concedendo as maiores facilidades nas transacções.

2.º *Possúi o Brasil nas suas vastíssimas florestas virgens, produtos similares?*

Se de facto, existem, estão aínda por explorar. No Norte do

Brasil só se cuida da extracção do *latex* ou *goma elástica*, havendo aínda muitas riquezas florestais no mais completo abandono.

3.º *Qual a procedência do produto preferido no mercado?*

Há resinas que provéem dos Estados Unidos da América do Norte, gomas também da mesma origem, assim como da Inglaterra, França, Asia, e principalmente da Alemanha. A França fornece ao Brasil a *goma arábica*, oriunda da Colónia do Senegal, e a Inglaterra exporta a *goma laca*, proveniente das suas colónias da Índia.

4.º *Qual o seu custo no local de origem?*

Para a *goma arábica* é difícil precisar actualmente a sua cotação, devido ao estado anormal da Europa; os últimos preços recebidos das qualidades mais procuradas no mercado, são: tipos A e G, 100 francos, tipo S, 57,50 francos; preços êstes por 100 quilos Fob Bordeus, embalagem extra.

A *goma laca* não sofreu alteração apreciável no seu preço, regulando no momento actual a qualidade D, 93 *shillings* e a G, 77 *shillings* por cwt (112 libras) Fob Londres ou Liverpool.

5.º *Quais os direitos que incidem sôbre o produto?*

A *goma arábica* paga por quilograma 300 réis (razão 20 %); a *goma laca*, 400 réis (razão 25 %); a *goma copal*, 500 réis (razão 25 %); as *resinas*: de Borgonha, 400 réis; preparada para instrumentos, 1$300 réis (razão 25 %). Há a acrescentar às citadas taxas, 35 % ouro, 2 % idem, melhoramentos do cais do pôrto, capatazias, armazenagem, despacho, etc., podendo calcular-se um aumento de 45 a 50 %. Teremos então para cada quilograma de gomas: *arábica*, 440 réis; *laca*, 590 réis: *copal*, 740 réis; *resinas*: de Borgonha, 600 réis, e preparada para instrumentos, 1$900 réis.

6.º *Quais os processos de maior eficácia para o desenvolvimento comercial do artigo português?*

Organizarem-se em Portugal, por intermédio das Associações Comerciais, mostruários de gomas, resinas e essências florestais, tanto da metrópole como das nossas colónias, para serem enviados para o Brasil. Êsses mostruários deverão vir acompanhados da maior soma de esclarecimentos, elucidando tanto quanto possível os importadores, e terminando de vez com as remessas a título de experiência, sem orientação alguma na embalagem, condições de venda, etc.

7.º *Qual a forma de empacotamento, acondicionamento, embalagem, etc., mais adequada para o produto?*

A *goma arábica* deve vir acondicionada em caixas de 30 quilogramas, e engradados de 3 caixas, para as qualidades superiores, e em caixas de 100 quilogramas a terceira qualidade.

A *goma laca* vem ao mercado em acondicionamento original, em caixas, regulando 75 quilogramas líquido.

8.º *Acha V. Ex.ª conveniente organizarem-se pequenos mostruários, para se enviarem às Associações Comerciais, designando preço no local da produção, qualidades, procedências, direitos e mais detalhes, habilitando os exportadores a abastecerem o mercado consoante as exigências da procura e da oferta?*

Muito conveniente, pois parece que só benéficos podem ser êsses informes a quem se propõe exportar, devendo alargar-se a remessa de mostruários aos próprios exportadores.

9.º *Na afirmativa, qual a forma mais prática de obter êsses mostruários?*

A casa *Dias Garcia & C.ª*, desta praça, também se ofereceu graciosamente para organizar êsses pequenos mostruários, como já anteriormente o tinha feito para *resina de pinheiro.*

10.º *Qual a forma de pagamento mais usual no mercado do Rio de Janeiro, para produtos desta natureza, contra conhecimento, à vista, a pronto pagamento (30 dias) ou a prazo?*

O mais usual, contra saque a 90 d/v, e em alguns casos a 120.

11.º *Qual a forma de expedição, embarque, etc., Fob ou Cif?*

Estas mercadorias geralmente são embarcadas Fob.

12.º *Não lhe parece que se deveria aconselhar os exportadores portugueses a modificarem as suas exigências nas condições de pagamento?*

Limitando o exportador as suas exigências nas condições de pagamento, de conformidade com as estabelecidas pelo comércio de outras nações, poderia o importador com maior facilidade desenvolver a venda do artigo, de que resulta sempre a possibilidade de tomarem os negócios maior vulto.

13.º *Outras quaisquer observações que V. Ex.ª julgue conveniente acrescentar.*

Seria talvez de grande conveniência, para o fim que se tem em vista, as Associações Comerciais do Brasil e de Portugal representarem perante os respectivos Governos no sentido de, mediante um convénio comercial, conseguirem-se compensações de parte a parte, facilitando-se por esta forma o intercâmbio luso-brasileiro.

*

A importação geral de *gomas, resinas e bálsamos naturais*, regula em média anualmente, quatrocentos contos, cabendo à Alemanha, um terço, seguindo-se pela sua ordem as Possessões Inglesas, Inglaterra, França e Itália.

*

Para obtermos os esclarecimentos para a organização do presente questionário, consultamos as seguintes firmas comerciais desta praça: *Agostinho Ferreira & Irmão, Dias Garcia & C.ª, Freitas Couto & C.ª, Gonçalves Campos & C.ª, Gonçalves Castro & C.ª, J. F. Santos & C.ª, J. Rainho & C.ª* e *Navio & Enes.*

Prontamente nos atenderam os srs. *Dias Garcia & C.ª, J. F. Santos & C.ª, J. Rainho & C.ª* e *Navio & Enes,* deixando de o fazer os srs. *Agostinho Ferreira & Irmão* e *Freitas Couto & C.ª*, por não importarem actualmente os artigos: os srs. *Gonçalves Castro & C.ª*, por terem liquidado o seu negócio, e os srs. *Gonçalves Campos & C.ª*, por não terem respondido em devido tempo.

CLASSE III

Artigos manufacturados

I—Algodão com e sem mescla:

Questionário n.º 7

1. Roupa feita.

A Estatística Comercial Brasileira, acusa uma grande oscilação de valores, durante o decénio de 1905 a 1914, para *roupa feita de algodão*, principalmente de procedência portuguesa.

A designação de *roupa feita*, abrange todos os artefactos em tecido de algodão, excepto o de malha, para uso feminino ou masculino.

Para esta mercadoria, a Estatística Comercial não se refere a quantidades, portanto limitar-nos hemos a dar sómente os valores da importação, no citado decénio, de origem portuguesa, em confronto com a importação geral, isto é, de todas as procedências:

Anos	Portugal	Importação geral
1905. . . .	803:776$000	3.242:263$000
1906. . . .	688:256$000	3.404:018$000
1907. . . .	912:534$000	4.024:558$000
1908. . . .	333:877$000	2.175:176$000
1909. . . .	564:635$000	2.504:014$000
1910. . . .	742:648$000	3.363:058$000
1911. . . .	627:943$000	3.725:804$000
1912. . . .	323:836$000	3.524:911$000
1913. . . .	215:946$000	3.468:645$000
1914. . . .	159:654$000	1.440:731$000

O ano de 1904, não compreendido no decénio, teve o movimento de 1.055:293$000 réis para Portugal, o maior que se registou desde a criação da referida Estatística. A importação geral foi de 3.925:664$000 réis, cêrca de cem contos menos que em 1907.

Pelo pequeno quadro acima se verifica o movimento oscilatório da mercadoria portuguesa, durante os dez anos, e que acompanha mais ou menos as alternativas da importação geral, durante os primeiros cinco anos do decénio, não sucedendo outrotanto no segundo qùinqùénio. Nos dois primeiros anos, a importação dos nossos artefactos decresceu 367:000$000 réis em relação a 1904, emquanto que, a importação geral diminuia em 1905, aumentava no ano seguinte, e atingia o valor máximo em 1907. A importação de origem portuguesa nesse ano também aumentou 224 contos atingindo igualmente o valor máximo do decénio. Em 1908 houve uma diminuição brusca de 578:657$000 réis, ou sejam 63,4 $^0/_0$ para o artigo português, em contraste com uma baixa de 45,9 $^0/_0$ no movimento geral. Nos dois anos seguintes, houve um aumento para nós de 408 contos, notando-se em 1910, o valor de 742:648$000 réis, o maior que se registava desde 1907, ano de maior entrada do artigo no mercado. Em 1911 a nossa exportação de roupa feita para o Brasil começou a declinar, e precisamente nesse ano, registou-se un sensível aumento na importação geral, o segundo em importância em relação ao decénio. Entre êste ano e o de 1907, que, como já dissemos, foi aquêle em que houve maior movimento, a diferença é apenas de 300 contos. Exclusão do ano de 1914, por não poder servir de base, pois que a anormalidade da situação, baixou em média a 50 $^0/_0$ a importação geral de todas as mercadorias, e para esta a baixa foi de 58,4 $^0/_0$, comparando o movimento de 1910, para Portugal, 742:648$000 réis, com o de 1913, 215:946$000 réis, vê-se que êste movimento foi apenas de 29 $^0/_0$ em relação àquêle, havendo portanto uma diferença, para menos, de 526:702$000 réis, ou sejam 71 $^0/_0$.

Fazendo tambem o confronto do valor da mercadoria importada em 1904, 1.055:293$000 réis, o ano de maior movimento para o artefacto português, e o valor alcançado em 1913, 215:946$000 réis, veremos que êste último está na proporção de 20,5 $^0/_0$ em relação ao primeiro, e teremos uma diferença para menos em 1913, de 839:347$000 réis, ou sejam 79,5 $^0/_0$.

Na importação geral, nota-se tambem tendência para menor

procura do artigo, no entanto não está em proporção com a diferença de 71 % que tivemos em igual período. A diferença entre 1913 e 1911, foi de 257:159$000 réis, ou sejam 6,9 %. Entre 1913 e 1907, houve a diminuição de, relativamente ao primeiro, réis 555:913$000, ou sejam 13,8 %.

Mantivemos até 1910, excepção do ano de 1908, uma certa preponderância no mercado, ocupando o segundo lugar pela ordem do valor da importação, como se verifica pelo pequeno quadro demonstrativo que segue:

Colocação, segundo importância, das diversas nações que disputaram o mercado brasileiro

	1905	1906	1907	1908	1909
1.º —	Áustria	Áustria	Áustria	Áustria	Áustria
2.º —	Portugal	Portugal	Portugal	França	Portugal
3.º —	França	França	França	Alemanha	França
4.º —	Alemanha	Alemanha	Alemanha	Portugal	Alemanha
5.º —	Inglaterra	Inglaterra	Inglaterra	Inglaterra	Inglaterra
6.º —	Itália	Itália	Itália	Itália	Itália

	1910	1911	1912	1913	1914
1.º —	Áustria	Áustria	França	Alemanha	França
2.º —	Portugal	Alemanha	Áustria	Áustria	Inglaterra
3.º —	França	França	Alemanha	França	Alemanha
4.º —	Alemanha	Portugal	Inglaterra	Inglaterra	Áustria
5.º —	Inglaterra	Inglaterra	Portugal	Portugal	Portugal
6.º —	Itália	Itália	E. U. América	E. U. América	E. U. América
7.º —	—	—	Itália	Itália	Itália

A Áustria manteve a primazia até 1912, passando em 1913 para o 2.º lugar e em 1914 para o 4.º A Alemanha só conseguiu destacar-se em 1913. Portugal, como já dissemos, até 1910, manteve-se em 2.º lugar, excepto em 1908, que ocupou o 4.º, passando repentinamente em 1911 a ocupar êsse mesmo lugar, e no ano seguinte passou para o 5.º, posição que ainda conservava no ano findo. A Itália, que de ano para ano aumentava a sua exportação, conservando-se sempre em 6.º lugar, viu-se desalojada pelos E. U. da América do Norte a partir de 1912. Nos anos anteriores, a importação da grande República Americana era insignificantíssima.

Não sabemos a que atribuir a baixa que se nota na importação das nossas manufacturas de *roupa feita*. A Estatística Comercial é elaborada pelas facturas consulares; na verdade, estas, muitas vezes não designam detalhadamente o conteúdo dos volumes, ou por conveniência ou por inadvertência; o facto dá-se e será talvez esta, uma das causas do suposto declínio da nossa exportação. Mais adiante trataremos dêste assunto.

A diferença de câmbio, não póde ser atribuida, pois que, o cálculo da importação da moeda brasileira-papel, tem sido feito por aquela Repartição ao câmbio de 16 d., adicionando-se-lhe o ágio respectivo, ao câmbio médio do mês anterior, para achar a eqùivalência em ouro.

O desenvolvimento da indústria nacional, será talvez o principal factor para menor procura do nosso artefacto: no entanto, a-pesar-de bem montada para grande produção, e de gosar uma protecção pautal, que taxa as manufacturas similares num direito quási proíbitivo, essa indústria luta ainda com dificuldades na importação de matéria-prima, que não se fabrica no país e que tem um direito bastante elevado, principalmente para tecidos finos. Os dados estatísticos oficiais sôbre esta indústria são muito deficientes; no entanto podemos fazer uma pequena referência à sua laboração até 1908, ano a que se procedeu a um rigoroso inquérito. Existiam nesse ano em todo o Brasil, 31 fábricas de *roupas brancas*, sendo 9 no Distrito Federal, ou cidade do Rio de Janeiro, 6 em Goiaz, 5 em S. Paulo, 4 na Baía, 3 no Rio Grande do Sul, 2 em Santa Catarina e uma para cada um dos Estados de Pernambuco e Pará. O número dos operários elevava-se a 2:218 e o capital empregado era de 3.151:000$000 réis, com uma produção anual no valor de 6.298:500$000 réis. Em 1911, essa produção, segundo parece, atingira já 10.453:000$000 réis.

*

Há na Estatística Brasileira, um artigo designado por *manufacturas de algodão nao especificadas*, que necessita uma referência especial devido ao incremento na importação dos últimos anos.

O movimento de origem portuguesa, em confronto com o geral, foi o seguinte:

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1905..............	1:704	10:138$000	1.363:956	5.194:337$000
1906..............	4:421	53:110$000	1.450:005	5.789:554$000
1907..............	2:496	29:049$000	1.945:865	8.907:881$000
1908..............	1:346	12:246$000	1.339:428	6.365:458$000
1909..............	1:895	23:099$000	1.394:368	6.003:708$000
1910..............	2:363	16:451$000	2.029:215	9.529:027$000
1911..............	15:213	128:648$000	2.626:443	11.927:963$000
1912..............	43:646	401:464$000	2.491:379	11.707:009$000
1913.......... ...	37:885	364:860$000	1.776:307	10.156:449$000
1914..............	11:790	117:360$000	651:928	3.953:200$000

O valor das *manufacturas não especificadas,* é devéras importante para Portugal, nos anos de 1911 a 1913, acompanhando o movimento da importação geral. Estão compreendidas nesta rubrica, todas as mercadorias não mencionadas em especial, na classificação geral da respectiva estatística, assim como todas aquelas que não venham especificadas nas facturas consulares. É muito freqùente nas facturas, designar simplesmente: *manufacturas de algodão,* que tanto podem ser simples tecidos, artefactos de malha, etc., etc. Essa designação ambígua, tanto pode ser atribuida a negligência no acto de preencher os documentos de embarque como a conveniência tarifária.

Analisando o aumento da importação nos três anos já citados, deduzir-se hia que êsse aumento era conseqùência do declínio da nossa exportação de *roupa feita,* mas comparando-se a importação geral em que se nota também considerável aumento, não se acha fácilmente o motivo dessa discordância, tanto mais que para *roupa feita,* não se conhecem as quantidades, e para *manufacturas nao especificadas,* menciona-se anualmente o número de quilogramas.

A roupa feita de algodão, outróra tão procurada no mercado brasileiro, e hoje de consumo bastante reduzido, foi objecto, por parte da Câmara Portuguesa de Comércio e Indústia, de um cuidadoso estudo, para o ressurgimento da sua preponderância no mercado, tratado nos dezóito quesitos seguintes:

QUESTIONARIO

1.º *Como se vê pela Estatística Comercial, a roupa feita de algodão, de procedência portuguesa, teve em outras épocas grande aceitação no mercado do Brasil: porêm, infelizmente, de ano para ano, vai declinando o valor da sua importação. Julga V. Ex.ª oportuno tentar o ressurgimento do comércio dêsse artigo nos mercados brasileiros?*

A oscilação nos valores e o franco declínio que se nota na importação, a partir de 1911, na *roupa feita,* em contraste com o sensível aumento em idêntico período para *manufacturas de algodão não especificadas,* podem talvez atribuír-se à incompleta designação nas facturas consulares, por conveniência na aplicação de taxas alfandegárias.

As manufacturas principalmente exportadas de Portugal com a designação de *roupa feita,* constam de camisas e ceroulas para homem. Os Estados de Pará e Amazonas teem sido os maiores consumidores do artigo, devido ao grande número de portugueses ali residentes, geralmente em boas condições pecuniárias. Com a crise da borracha, o consumo naqueles Estados deve ter diminuido enormemente. De Pernambuco até ao Rio Grande do Sul, não deve ter havido alteração, pois o consumo conserva-se estacionário.

Uma outra causa do decrescimento na importação da manufactura portuguesa, deve ser o desenvolvimento que tem tido, de ano para ano, a indústria nacional. Entretanto para o artigo médio e fino, o fabrico português é superior.

2.º *Na afirmativa, pode V. Ex.ª indicar a maneira de se levar a efeito tão grande benefício em favor da indústria da camisaria portuguesa?*

Para maior expansão da manufactura do nosso país, seria necessário que o fabricante, tivesse sempre *stock* que lhe permitisse atender com certa rapidez qualquer encomenda, por mais avolumada que fosse. Hoje já se satisfazem pedidos, relativamente com pouca demora, mas em outros tempos, houve encomendas que demoravam perto de um ano, emquanto que os austríacos e alemães, executavam-nas dentro do prazo máximo de cinco meses.

A insistência por parte dos fabricantes, visitando o mercado, com mostruários bem organizados e sortidos, acompanhando o progresso da indústria em outros países, poderia influir muitíssimo

para o ressurgimento do comércio desta manufactura no mercado brasileiro.

3.º *É V. Ex.ª de parecer que a nossa indústria se acha aparelhada para sortir o mercado do Brasil, e que o preço e qualidade da mercadoria podem competir com os similares das outras nações?*

Para o artigo *médio* e *bom* ou *fino*, de camisaria propriamente dita, a nossa fabricação rivaliza com a similar de outras procedências.

Os nossos colarinhos eram 10 % mais caros que os ingleses e austríacos, sendo no entanto de qualidade perfeitamente igual. Comparando-os com o artigo fino de Berlim, o preço era igual, mas inferiores em qualidade e fabrico.

Actualmente com a taxa favorável de câmbio em Portugal, o nosso artigo deve saír por um custo inferior ao austríaco, ou pelo menos, o seu preço não o deve ultrapassar.

Para manufacturas de inferior qualidade, é inútil tentar competir com a indústria brasileira, muito bem instalada para produzir em larga escala, um artigo *barato* de custo igual ao estrangeiro e beneficiada por uma protecção pautal, em que o direito sôbre a mercadoria estrangeira, quási iguala o custo da nacional.

4.º *Quais os países produtores que teem hoje a preferência nos mercados brasileiros?*

Até 1911, seguindo a ordem, fôram: Áustria, Portugal, França, Alemanha e Inglaterra. De 1912 em diante, França, Áustria, Alemanha, Inglaterra e Portugal.

5.º *Qual o custo dêsses artigos no local da produção?*

A variedade de preços é enorme; todavia, para os artigos mais correntes, são de 30 a 80 francos por dúzia de camisas, não compreendendo encaixotamento e frete.

6.º *Quais os direitos que incidem sôbre o produto no mercado brasileiro?*

Para camisas de algodão, lisas ou com pregas (dúzia)	15$000
Idem, idem, com peito de linho (dúzia)	30$000
Ceroulas de algodão (dúzia)	13$000
Colarinhos (dúzia)	3$600
Punhos (dúzia de pares)	5$000

A razão para todos os artigos é de 60 %.

Êstes direitos são pagos da seguinte forma: 35 % em ouro e 65 % em papel. Acresce aínda, 2 % ouro para melhoramentos do pôrto, capatazias, armazenagem, agência, etc., perfazendo um total de 20$800 réis para as primeiras, 43$200 réis para as segundas, e 18$050 réis para as ceroulas. Damos dois modêlos de despachos, um para camisas e outro para ceroulas:

Fórmula de um despacho para camisas

Dois volumes contendo quarenta dúzias de camisas de algodão, lisas.

Razão 60 % — 40 dúzias a 15$000 réis		600$000
Estatística		$040
Ouro 2 % (M. do pôrto)		20$000
Réis		620$040
Ouro 35 %	210$000	
» 2 %	20$000	
	230$000	
Papel	390$040	620$040

Custo de 230$000 réis ouro ao câmbio de 15 d. . .	414$000
Papel	390$040
Armazenagem (um mês)	10$000
Capatazias	1$500
Agência	12$200
Carreto	3$000
Réis	830$740
Despesa por dúzia, réis	20$800

Nota — Camisas com peito de linho, da taxa de 30$000 réis, teem a despesa de 43$200 réis.

Fórmula de um despacho para ceroulas

Uma caixa contendo quarenta dúzias de ceroulas de algodão.

Razão 60 % — 40 dúzias a 13$000 réis	520$000
Estatística	$020
Ouro 2 % (M. do pôrto)	17$330
Réis	537$350

Ouro 35 %	182$000	
» 2 %	17$330	
	199$330	
Papel	338$020	537$350

Custo de 199$330 réis ouro ao câmbio de 15 d.	358$800
Papel	338$020
Capatazias	1$500
Armazenagem (um mês)	8$670
Agência	12$200
Carreto	1$500
Réis	720$690
Despesa por dúzia, réis	18$050

7.° *Quais os padrões de tecidos, tipos mais usuais, números, dimensões, etc., de maior consumo no Brasil?*

A camisa está sujeita à contingência da moda, por isso é muito difícil fixar tipos. Actualmente teem maior procura camisas de côres lisas, peito pregueado, punhos voltados, simplesmente passados a ferro, ou ligeiramente engomados e colarinho duplo mole nas mesmas condições. Também se vende a mesma camisa sem colarinho. A númeração mais usual, é de 35 a 42.

8.º *Acha V. Ex.ª conveniente que se organizem mostruários para se enviarem às Associações Comerciais Portuguesas, designando: padrões, tipos, qualidades, dimensões, preços, direitos e demais informações que se relacionem com os artefactos, a fim de se habilitarem os industriais portugueses a satisfazerem as exigências do mercado consumidor?*

Seria muito preferível estudar os tipos e qualidades que as outras nações enviam ao mercado. O Brasil, devido ao seu rápido desenvolvimento, acompanha a evolução da moda, e aceita as novidades que os países europeus adoptam.

Ao mesmo tempo é necessário inquirir, se a nossa indústria se acha bem fornecida de matérias-primas e aparelhada para o fabrico rápido de qualquer encomenda, por mais avultada que seja. Estudadas estas condições, e consideradas viáveis, os fabricantes organizariam mostruários completos que confiariam aos seus agentes ou caixeiros viajantes, para percorrerem periodicamente o mercado.

9.º *Qual a forma mais prática de se obterem ésses mostruários?*

Como já foi respondido no quesito anterior, era muito preferível que os mostruários fossem feitos pelos fabricantes do nosso país, de harmonia com as novidades dos grandes centros produtores. De resto, em Portugal já devem estar suficientemente orientados do artigo aqui preferido: o essencial é a execução rápida das encomendas.

10.º *Tem V. Ex.ª conhecimento do grau de aperfeiçoamento a que chegou a indústria da camisaria no Brasil?*

A indústria brasileira está muito bem montada, produzindo em larga escala o artigo, nas qualidades *baixas,* porque a taxa alfandegária de 15$000 réis por dúzia, ou sejam 20$800 réis com todas as despesas acessórias, não permite a concorrência estrangeira. Esta elevada taxa representa para o artigo *barato* um *ónus* enorme, que diminúi na proporção em que o custo da camisa aumenta.

No Rio de Janeiro, segundo a estatística de 1908, existiam 9 fábricas de *roupas brancas,* sendo pelo menos 5, de grande importância. Naquele ano, o número de fábricas no Brasil, elevava-se a 31.

11.º *Pode a indústria portuguesa competir em preço com camisaria nacional?*

Perfeitamente, em artigos *médios* e *finos;* por exemplo: o tecido simples importado para a confecção de camisas, paga por quilograma, 2$000 réis, e o de fantasia tem a taxa pela mesma unidade, de 4$000 e 5$000 réis, ou seja mais do dôbro. Convêm, portanto,

que o nosso fabricante empregue de preferência êste último, com cordões ou listas salientes e outros enfeites. O direito na manufactura, como já dissemos, é de 15$000 réis por dúzia (ou 20$800 réis com as despêsas acessórias) e tanto faz que a camisa seja de tecido liso ou de fantasia. O industrial brasileiro, tendo de pagar o dôbro dos direitos, nos 36 metros de tecido que necessita para a confecção de uma dúzia de camisas, prefere utilizar-se da matéria-prima que demanda menor emprêgo de capital.

12.º *Póde V. Ex.ª indicar-nos como deve ser feita a embalagem e acondicionamento dos variados produtos da camisaria, garantindo-os da humidade do clima?*

A embalagem usada para camisas é a seguinte: em caixas ou cartões de meia dúzia, com bonita aparência. Caixas de 40 dúzias com o seguinte sortimento:

Tamanhos	35	36	37	38	39	40	41	42
Dúzias	4	8	8	6	6	4	2	2

As caixas devem ser sólidas, simplesmente forradas de papel grosso limpo, e é preferível o de oleado impermeável.

As fábricas *Confiança*, do Pôrto, e *Ramiro Leão*, de Lisboa, fazem a embalagem muito perfeita, nada deixando a desejar.

13.º *Quais as condições de pagamento para êste artigo, observadas no mercado brasileiro, contra conhecimento, à vista, a pronto pagamento (30 dias) ou a prazo?*

As condições da praxe são: saque a quatro meses de data, ou c/ corrente a prazo de seis meses, juros de 6 % ao ano.

14.º *Quais as condições ou vantagens na forma de pagamento, que a indústria nacional oferece aos seus clientes?*

Na maioria dos casos, nenhumas. Para certas e determinadas fábricas, à vista, com 5 % de desconto, ou quando muito a três meses.

15.º *Quais as condições de expedição e embarque, etc., Fob ou Cif Rio?*

A expedição pode fazer-se directamente, ou à ordem, com a declaração consular de *roupa feita de algodão*. Todas as mercadorias dêste género, de qualquer procedência, véem ao mercado nas seguintes condições: *loco Fábrica* com todas as despesas por conta do comprador.

16.º *Não acha V. Ex.ª conveniente que os exportadores portugueses, a exemplo dos das outras nações, enviem ao Brasil caixeiros viajantes habilitados e bem remunerados?*

Certamente; as duas principais fábricas portuguesas já o teem feito por diversas vezes. No entanto, é necessário que, de futuro, êsses caixeiros viajantes venham munidos de mostruários bem sortidos, e conhecedores da mercadoria que pretendem lançar no mercado, não contando de antemão, com o tão apregoado patriotismo de épocas passadas.

17.º *Não lhe parece que se deveria aconselhar os exportadores portugueses a modificarem as suas exigências nas condições de pagamento?*

Muitas vezes as vantagens de pagamento, podem facilitar transacções. Esta mercadoria foi sempre negociável pelo sistema de entrega na fábrica, com todas as despesas de embalagem, transporte, embarque e frete até ao pôrto de destino, por conta do comprador, não se devendo portanto alterá-lo.

18.º *Outras quaisquer observações que V. Ex.ª julgue conveniente acrescentar.*

Quási todos os importadores consultados, são de opinião, competir aos fabricantes, principais interessados na venda de suas manufacturas, estudar a melhor forma de introduzi-las nos mercados que pretendem conquistar.

∴

A firma *Costa Pereira & C.ª*, sugeriu-nos a seguinte ideia: seria de grande vantagem obter do Congresso Brasileiro, redução da taxa das camisas de algodão com peito de linho, de 30$000 réis para 20$000 réis por dúzia. Todos os importadores pedem, de há muito esta redução. Confeccionar uma camisa de algodão com peitilho de linho, aumenta-lhe insignificantemente o custo e de nenhum modo se justifica que, por êsse motivo, o direito seja elevado ao dôbro.

Já foi demonstrada a equidade da redução da taxa, num trabalho feito pelos importadores, a propósito do projecto de revisão da tarifa e apresentado por intermédio desta Câmara ao Ex.mo Sr. Ministro da Fazenda..

*

A firma *Costa Pacheco & C.ª*, convidada em última instância, a elucidar-nos mais circunstanciadamente no desempenho da nossa missão, acrescentou as seguintes considerações:

Não havendo em Portugal, produção de tecidos próprios para a confecção de *roupas brancas*, é necessário importar de Inglaterra a matéria-prima: os nossos industriais, forçosamente teem de acrescentar ao custo de fabrico, as despesas de transporte, carga e descarga, naquele país e em Portugal (os direitos são restituidos pelo *drawback)*, encarecendo a manufactura que expedem para o Brasil e que por conseguinte não pode chegar aqui com preço inferior ao das outras nações concorrentes.

Essa despesa, é ainda aumentada com o elevado custo dos fretes de Portugal para aqui, obrigando os nossos fabricantes a diminuirem nos seus lucros, o excesso que teem nas despesas actuais, isto. se quizerem colocar no mercado o artigo por preço igual ao dos outros mercados exportadores.

Se as despesas pudessem ser reduzidas na proporção da menor distância recebendo-se aqui, a nossa mercadoria, *mais barata* que a sua congénere de países mais longínquos, *seria incalculável o aumento que poderia ter o consumo de roupa branca portuguesa em todo o Brasil.*

*

Responderam ao nosso questionário, os seguintes importadores: *Castro Lopes, Brandão & C.ª*; *Coelho Bastos & C.ª*, *Costa Pacheco & C.ª*, *Costa Pereira & C.ª*, *Ferreira Serpa & C.ª*, *J. P. de Sousa & C.ª*, *João Reinaldo, Coutinho & C.ª*; *Julio Morais & C.ª*, *Ramos Sobrinho & C.ª*, e *Vasco Ortigão & C.ª*, deixando de o fazer o srs. *Cunha Caldeira & C.ª*, por não importarem o artigo, e *João Vieira Nunes*, por se achar em liquidação.

Questionário n.º 8

2. Tecidos.

Diminuta tem sido a nossa exportação de *tecidos de algodão* para êste mercado. A Estatística Comercial Brasileira, classificou os tecidos dêste filamento em cinco grupos: *brancos*, *crús*, *estampados*, *tintos* e *não especificados.*

As quantidades e valores das manufacturas de origem portuguesa, compreendidas sob a rubrica acima, e importadas nos últimos dez anos, ciframse nos seguintes algarismos:

1.º *Tecidos brancos:*

Anos	Quilogramas	Valores
1905	3:467	7:427$000
1906	40	394$000
1912	850	921$000

Nos outros anos não houve importação.

2.º *Tecidos crús:*

Anos	Quilogramas	Valores
1905	122	298$000
1906	361	778$000
1907	160	317$000
1909	212	512$000
1910	511	1.343$000
1911	226	384$000
1912	450	853$000
1913	559	1:459$000

Não houve importação nos outros anos.

3.º *Tecidos estampados:*

Anos	Quilogramas	Valores
1905	4	25$000
1906	210	910$000
1908	878	2:152$000
1913	9	109$000

Nos outros anos não houve movimento.

4.º *Tecidos tintos:*

Anos	Quilogramas	Valores
1905	68	1:125$000
1909	284	1:854$000
1910	87	667$000
1913	165	2:434$000

Nos outros anos não se registou importação.

5.º *Tecidos não especificados:*

Anos	Quilogramas	Valores
1905	3:658	14:787$000
1906	394	2:520$000
1907	640	2:263$000
1908	1:299	12:501$000
1909	3:287	12:091$000
1910	3:404	29:262$000
1911	416	3:015$000
1912	260	1:696$000
1913	1:022	5:001$000
1914	1:340	4:750$000

Como já tivemos ocasião de salientar no questionário de *Roupa feita*, são incluidos no grupo de *tecidos não especificados*, todos aqueles que véem ao mercado com designação pouco explícita, nas facturas consulares, notando-se por êsse facto, maior movimento nêste grupo, do que nos quatro anteriores.

Até 1890, o Brasil foi tributário da Europa nos *tecidos de algodão*, mas nos últimos 25 anos, a indústria nacional adquiriu um extraordinário desenvolvimento, podendo-se afirmar, que metade do consumo é produzido no país e 75 % da produção é consumida pelas classes proletárias. Quási todas as fábricas brasileiras reunem a fiação, tecelagem, branqueamento, tinturaria, acabamento e estamparia. As mais importantes rivalizam em fabrico com o similar estrangeiro.

Segundo o cálculo da produção em 1911, baseado na arrecadação dos impostos de consumo, existiam em todo o território da República Brasileira 190 fábricas de tecidos das seguintes matérias-primas: Algodão, lã, linho e sêda. Não possuimos bases seguras para fixar o número das primeiras; no entanto, poder-se há, pelos impostos que se arrecadaram nesse ano, fazer um cálculo aproximativo da produção. A indústria de fiação e tecelagem produziu 190.470:763$000 réis, e o respectivo imposto de consumo foi de 8.876:000$000 réis. Além desta importantíssima verba, sujeita ao imposto de consumo, há ainda a acrescentar as manufacturas que não estão sujeitas àquele imposto, e que foram de 8.179:836$000 réis, perfazendo um total de 198.650:599$000 réis.

Para os tecidos de algodão propriamente ditos, temos a seguinte produção, baseada nos impostos arrecadados:

Fabrico de 379.269:123 metros de tecidos crús brancos, tintos e estampados		159.397:372$000
Branqueamento de 573:472 metros de tecido crú		57:349$000
Estampagem em 12.895:051		1.289:505$000
		160.744:226$000
Manufacturas do mesmo filamento, não sujeitas a imposto de consumo:		
526:338 dúzias de pares de meias	2.894:859$000	
14:000 dúzias de toalhas. . . .	77:000$000	
354:675 dúzias de camisolas de malha	2.164:737$000	
3.000:000 de metros de renda .	600:000$000	
200:000 dúzias de lenços . .	700:000$000	6.436:596$000
		167.180:822$000
Produção total dos tecidos		198.650:599$000
Produção das manufacturas de lã, sêda e linho .		31.469:777$000

Percentagem da produção de tecidos de algodão 84 %.

Já em 1913, o número de fábricas se elevou a 210, arrecadando-se de imposto de produção ou consumo, a quantia de réis 13.853:638$450.

Até meados do ano findo, a indústria de tecelagem, na qual há avultados capitais empregados, desenvolveu-se consideravelmente, montando-se constantemente novas fábricas. De então para cá, estacionou em conseqüência da crise, que cada vez mais se acentua. A falta de anilinas que cada vez mais se faz sentir, como aliás sucede em todos os centros produtores, obrigará ainda a indústria da tecelagem a inesperados sacrifícios.

O forte da produção nacional é em artigos triviais, e de maior consumo, tais como: panos crús, patentes (denominados aqui, mo-

rins) abretanhados (cretones), riscados, cotins (brins), zefires, etc. Emprega-se geralmente no fabrico dêstes artigos, os algodões médios produzidos nos Estados do Norte, conhecidos vulgarmente por primeiros córtes de Mossoró, Pernambuco, Natal, Parnaíba e Ceará, algodões de fibra curta, porêm, muito regular e resistente, com a qual se consegue facilmente, fio até ao número 30; as fábricas mais importantes dedicam-se ao fabrico de tecidos finos de fantasia, tintos, côres lisas, listados, xadrez, e também estampados, tais como: chitas, levantines, cassas finas e ainda tecidos abertos brancos, de côr e estampados. Para os mais finos tecidos fabricados com fios n.os 70 e 80, emprega-se o algodão superior, qualidade muito especial, de fibra mais longa e sedosa, muito limpo, conhecido mais vulgarmente por algodão do sertão Seridó. Tanto êste, como o de Caicó, ambos originários do Estado do Rio Grande do Norte, são semelhantes ao algodão do Egipto, tanto em fibra como em óleo essencial, prestando-se portanto com vantagem, para o fio fino e mercerizado, estando por conseguinte, os fabricantes habilitados com as próprias matérias-primas do país a produzirem qualquer tecido por mais fino que seja.

*

A Gran-Bretanha predominou até hoje no mercado com as suas manufacturas da fibra do algodoeiro. Das outras nações muito pouco se tem importado. Pelo pequeno mapa relativo ao ano de 1911, o de maior movimento, se pode observar a importância das mercadorias vindas daquele país, em confronto com a importação geral.

Tecidos	Inglaterra		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
Brancos...........	1.622:443	5.308:178$000	1.714:469	5.862:454$000
Crús	290:652	708:366$000	311:559	754:632$000
Estampados.......	1.244:953	5.121:785$000	1.323:761	5.427:188$000
Tintos............	2.857:982	12.445:988$000	3.443:297	14.566:294$000
Não especificados..	3.984:635	15.975:539$000	7.189:494	28.249:489$000

Para os últimos, houve um certo movimento na importação de outras origens, cabendo, pela ordem, uma parte à Alemanha, Itália, Bélgica, França e outras nações em muito menor escala; no entanto a percentagem da Inglaterra sôbre a totalidade da importação ainda é de 72 %.

Para a nossa indústria algodoeira, muito desenvolvida nos seus variados ramos, e lutando com falta de consumo na sua excessiva produção, julgou a Câmara Portuguesa de Comércio e Indústria do Rio de Janeiro, dever consultar os importadores da praça, se haveria possibilidade em promover avultadas transacções comerciais para todas as manufacturas de algodão. Êste assunto foi tratado nos 18 quesitos seguintes:

QUESTIONÁRIO

1.º *A-pesar-de no Brasil, a indústria algodoeira ter chegado a um elevado grau de aperfeiçoamento, ainda se faz uma larga importação de tecidos de algodão. Portugal compartilha com bem diminuta parcela nessa importação. Julga V. Ex.ª que se possam alargar as transacções comerciais destas manufacturas?*

Todos os importadores são de opinião que, Portugal só poderá desenvolver a sua exportação de diversas classes de tecidos de algodão, para os Estados do extremo norte do Brasil, Maranhão, Pará e Amazonas, onde a indústria nacional não está ainda em plena actividade. Os elevados fretes cobrados pelas empresas de navegação costeira, entre o pôrto do Rio de Janeiro e aqueles Estados, dificultam as transacções comerciais desta praça, com o norte do Brasil, o que certamente não sucederá a Portugal, devido a ter mais fáceis comunicações marítimas.

2.º *Na afirmativa, o que aconselha V. Ex.ª que se faça, no sentido de se tentar introduzir em larga escala, nos mercados brasileiros, as manufacturas da nossa indústria algodoeira?*

Para que a exportação de tecidos de algodão se alargue e desenvolva, torna-se necessário que os industriais portugueses, fugindo da rotina, mandem ao Brasil, caixeiros viajantes de reconhecida competência, homens modernos, cheios de actividade e capazes de ver e observar com critério, as normas por que se rege este ramo de

comércio. Ao mesmo tempo, não devem esquecer que os gostos e as tendências do consumidor, constituem outro ponto importante que deve merecer a atenção dos viajantes portugueses, pois a experiência tem demonstrado quanto é prejudicial a pretensão de querer impôr ao consumidor do Brasil, a acquisição de certos artigos que lhe não agradam, embora êles, às vezes, sejam de bôa qualidade. Em regra o consumidor brasileiro prefere artigos leves, vistosos e de pouco custo.

3.º *Quais as modificações a introduzir na indústria portuguesa, para que esta possa competir com as similares de outros países?*

Depende do confronto que os fabricantes devem fazer entre o que produzem e as amostras que lhe fornecerem os seus viajantes. Parece, entretanto, ser necessário não só modificar a parte técnica das fábricas, no sentido de melhorarem constantemente os seus produtos, mas tambem visando aumentar a sua produção, porquanto é voz corrente, nos mercados do Brasil, que encomendas confiadas a representantes, que por aqui apareceram em tempos, só chegaram depois de muitos meses de espera. Êstes factos, alêm de terem ocasionado o descrédito da indústria portuguesa, causaram prejuízos não pequenos aos exportadores, porquanto as mercadorias, chegadas depois de longos meses de espera, foram postas à disposição dos exportadores e tiveram de ser revendidas com grande prejuízo.

4.º *Qual a proveniência dos tecidos preferidos pelo mercado brasileiro?*

Aqui não há preferência por origens, dependendo unicamente a encomenda, das qualidades e preços mais eqüitativos, recebendo-se no entanto, maior quantidade de manufacturas da Inglaterra, como sejam: chitas, percais, fustões, crepes estampados, etc.

5.º *Qual o custo das diversas mercadorias no local da produção?*

É tal a diversidade de tecidos finos que véem ao mercado, que se torna impossível enumerar o custo dessas mercadorias.

6.º *Quais as qualidades, padrões e côres mais usadas?*

Em tecidos para vestidos tintos ou estampados, é preferível o pêso de 60 a 100 gramas por metro quadrado. Em cotins (brins), de 110 a 200 gramas pela mesma quantidade.

As côres dependem do gôsto do mercado; não são uniformes.

7.º *Quais os tamanhos, comprimentos e larguras que devem ter cada peça?*

Em regra, é preferível, peças de 40 a 50 metros, quando se

trate de riscados listrados ou xadrez: de 36 a 40, quando sejam tecidos para calças ou casacos, e 20 metros para tecidos crús ou patentes.

8.º *Qual a base ou número de fios que deve conter cada 10 $^m/_m$ ²?*

Depende da qualidade do tecido, e o fabricante que deseje trabalhar em bôa base, deverá dirigir-se às Câmaras Portuguesas de Comércio e Indústria, do Rio de Janeiro, ou de qualquer dos outros Estados onde existam, pedindo amostras de tecidos apropriados aos seus teares e à produção que possam ter.

9.º *Quais os pesos, mínimo e máximo, dos tecidos de maior uso no mercado, por metro quadrado?*

Da mesma forma que para o quesito precedente, os industriais devem fazer os pedidos de informações para as Câmaras Portuguesas de Comércio.

10.º *Julga V. Ex.ª conveniente organizar pequenos mostruários, a fim de se enviarem às Associações Industriais Portuguesas, designando qualidades dos tecidos, número de fios, pêso, padrões, preços, direitos, etc.?*

É muito conveniente organizar pequenos mostruários, fazendo-os acompanhar de instruções minuciosas; porêm, só se poderão colher resultados favoráveis, se os indústriais, por si ou por intermédio de agentes, mandarem ao Brasil viajantes idóneos que estudem o mercado e promovam as vendas.

11.º *Na afirmativa, qual a melhor fórma de os obter?*

Na falta dos mostruários, sempre morosos na sua execução, o mais prático seria os indústriais requisitarem às Câmaras Portuguesas, todos os detalhes precisos inerentes a cada especialidade de tecido, como seja: preço do mercado na ocasião, direitos aduaneiros e mais gravames fiscais, pêso e outras indicações necessárias para poderem desenvolver o fabrico.

12.º *Quais os direitos que incidem no Brasil, sôbre os diversos tecidos de algodão?*

Estão divididos, cada especialidade, em oito classes, e cada uma delas tem a sua taxa segundo o pêso por metro quadrado, como se vê do seguinte quadro:

Tecidos lisos e entrançados, não especificados, base 10×10 fios

(Taxas por quilograma)

Crús:

Até	20 gramas	14$000
De 20 a 25	»	9$500
De 25 a 31	»	6$000
De 31 a 40	»	4$000
De 40 a 49	»	2$000

De mais de 49 gramas, 1$500 réis por metro quadrado.

Brancos:

Até	20 gramas	20$000
De 20 a 25	»	13$000
De 25 a 31	»	10$000
De 31 a 40	»	6$400
De 40 a 49	»	3$200

De mais de 49 gramas, 2$200 réis por metro quadrado.

Tintos em peça; ou de fio tinto de uma ou mais côres:

Até	20 gramas	15$000
De 20 a 25	»	10$000
De 25 a 31	»	7$500
De 31 a 40	»	5$000
De 40 a 49	»	3$000
De 49 a 60	»	2$400

De mais de 60 gramas, 2$000 réis por metro quadrado.

Estampados:

Até	20 gramas	15$000
De 20 a 25	»	10$000
De 25 a 31	»	7$500
De 31 a 40	»	5$000
De 40 a 75	»	3$400

De mais de 75 gramas, 3$000 réis por metro quadrado.

Os tecidos *lavrados* pagam de 21$000 réis a 3$200 réis, também segundo o pêso do metro quadrado.

Outros tecidos não especificados pagam de 6$000 réis a 2$000 réis, seguindo-se sempre a mesma norma.

Acresce a estas taxas, o pagamento de 35 % em ouro, mais 2 % ouro para melhoramentos do pôrto, capatazias, armazenagem, etc., o que eleva todas as taxas a mais 50 %. Ha ainda o sêlo de consumo, que é o seguinte:

Tecidos crús, em peças, metro, 10 réis.

Ditos brancos ou tintos, em peças, metro, 20 réis.

Ditos estampados, em peças, metro, 30 réis.

13.° *Qual a melhor forma de embalagem, acondicionamento, etc., próprio para um clima tropical, como o do Brasil?*

A mais recomendável, é em caixas de madeira muito sêca, a fim de evitar que a humidade passe para o tecido. Alvitra-se tambem para que o Govèrno Português estabeleça, anexas às Escolas Industriais de Lisboa e Pôrto e de outras cidades de certa importância, aulas práticas de acondicionamento para todos os artigos de exportação, porquanto o êxito de qualquer produto depende, na maior parte dos casos, da forma como é acondicionado.

14.° *Qual a forma de pagamento mais usual no mercado do Rio de Janeiro para esta manufactura, contra conhecimento, à vista, pronto pagamento (30 dias) ou a prazo?*

Depende de contracto na ocasião de efectuar a venda; a maior parte dos negócios feitos com a Inglaterra, Alemanha e França, principais mercados exportadores, é em c/c com juros de 6 %, cobertura em seis meses.

15.º *Quais as condições de expedição, embarque, F. O. B. ou C. I. F. Rio?*

As mais usuais são: *Free on board.*

16.º *Não acha V. Ex.ª conveniente que os exportadores portugueses, a exemplo dos de outras nações, enviem ao Brasil caixeiros viajantes habilitados e bem remunerados?*

É o meio mais prático de propaganda, mas o caixeiro viajante deve ter conhecimento do fabrico, a fim de atender a qualquer alteração do tecido, e poder na ocasião resolver o assunto sem depender da consulta do fabricante. A tarifa brasileira deve ser tambêm estudada por êsses caixeiros viajantes, a fim de estarem habilitados, a calcular perante os compradores, quais os direitos e demais despesas que sobrecarregam os produtos.

17.º *Não lhe parece que se deveria aconselhar os exportadores a modificarem as suas exigências nas suas condições de pagamento?*

As condições de prazo para venda, dependem em grande parte das garantias que possa oferecer o comprador, e se o Banco Ultramarino fizer adiantamentos sôbre saques, êstes se poderão fazer de 4 a 6 meses.

18.º *Outras quaisquer observações que V. Ex.ª julgue conveniente acrescentar.*

Parece insensato a alguns importadores, esperar que outras entidades, não directamente interessadas, promovam o desenvolvimento dos negócios de exportação, quando aqueles a quem competia fazê-lo, permanecem inactivos, e agarrados a métodos antiquados. Estando portanto certos que se os exportadores portugueses forem mais empreendedores, e limitarem quanto possível os seus lucros, com bons e dedicados viajantes, aos quais deverão remunerar condignamente, os negócios desenvolver-se-hão contando com a boa vontade dos portugueses aqui residentes. É, porêm, necessário agradar ao consumidor, e que as encomendas sejam executadas dentro do limite da mais completa seriedade, de fórma que, *não seja expedida senão a manufactura encomendada, e de perfeito acôrdo com a amostra.*

Prestaram-nos a mais franca cooperação ao nosso trabalho, os srs. *A. Mendes Campos & C.ª, Castro Guidão & C.ª, Cunha Caldeira & C.ª, Cunha Osório & C.ª, Custódio Fernandes & C.ª, Ferreira*

Baltazar & C.ª, Jorge Morano & C.ª, Oliveira Vaz & C.ª, Oliveira, Azevedo Barros & C.ª, Quartin Guimarães & C.ª, Sampaio Avelino & C.ª, Santos Moreira & C.ª, Seabra & C.ª, Sequeira Jorge & C.ª, Serafim Fernandes Clare & C.ª, Sousa Marques & C.ª, Souto Maior & C.ª e Vasco Ortigão & C.ª.

Algumas destas firmas não se dedicam à importação, mas, no entanto, não deixaram de prestar verbalmente o seu concurso.

Questionário n.º 9

II — Cabelos, pêlos e penas.

1. Escôvas, espanadores, vassouras e pinceis.

As manufacturas de *cabelos, pêlos e penas* figuram na estatística da importação em três grupos: 1.º *Cordoalha*; 2.º *Escôvas, espanadores, vassouras e pinceis*; 3.º *Manufacturas não especificadas*.

Do primeiro grupo nunca houve importação de origem portuguesa. Do segundo, importam-se *escôvas, pinceis e brochas*, e diminuta quantidade de vassouras. Tem havido alternativas na importação dos artefactos compreendidos nêste grupo, registando-se o maior movimento em 1906, que foi de 13 contos.

A boa aceitação no mercado, do artigo *escôvas*, e as modificações a introduzir no fabrico de *pinceis e brochas*, aconselhadas em tempo pelos importadores faziam prever o aumento do consumo nos anos subseqüentes, mas infelizmente as melhores previsões falharam e a nossa exportação nêste ramo foi decaíndo pouco a pouco e acha-se hoje muito reduzida. Os industriais não se cingiram às observações do comércio importador e o resultado manifesta-se pela abstenção quási completa do produto no mercado.

Do terceiro grupo, cifra-se o movimento apenas em algumas centenas de mil réis, e ignoramos as mercadorias nêle compreendidas.

Diferindo a aplicação das taxas alfandegárias, nos artefactos do segundo grupo, pois que, para *escôvas, espanadores e vassouras,* a unidade é a dúzia, e para pinceis, o quilograma, a Estatística Comercial não se refere a quantidades importadas, mas sómente a valores que durante o decénio de 1905 a 1914, foram os seguintes:

1905	4:875$000
1906	13:240$000
1907	8:448$000
1908	12:338$000
1909	11:263$000
1910	9:689$000
1911	4:992$000
1912	9:285$000
1913	7:001$000
1914	1:629$000

Para manufacturas não especificadas, temos no mesmo período, as seguintes quantidades e valores:

Anos	Quilogramas	Valores
1905	163	521$000
1906	85	428$000
1907	234	715$000
1908	79	190$000
1909	51	281$000
1910	496	2:108$000
1911	198	1:120$000
1912	133	401$000
1913	80	328$000
1914	—	23$000

A indústria brasileira, a-pesar-de já fabricar muito regularmente os artigos *correntes* de que trata o presente questionário, não pode rivalizar com a estrangeira. Para o artigo *fino,* em *escôvas, vas-*

souras e pinceis, foi sempre a França que predominou no mercado, e a Alemanha, para o artigo inferior. Depois da declaração da guerra, a América do Norte veio ao mercado, e conseguiu efectuar transacções regulares.

Em 1912, registou-se o movimento máximo na importação geral, que foi de 860:302$000 réis, pertencendo 412:126$000 réis à França, 303:821$000 réis à Alemanha. A produção total das 21 fábricas existentes no Brasil em 1911, cifrou-se em 2.045:000$000 réis, estando incluidas nêste número as que manipulam artefactos com matérias-primas vegetais, não se podendo de modo algum calcular o *quantum* para cada especialidade.

Produzindo a nossa indústria de *escôvas* e *pinceis*, excelentes artefactos, rivalizando com os de outras nações, a Câmara Portuguesa de Comércio e Indústria incluiu estas manufacturas no seu inquérito, julgando de toda a oportunidade a sua difusão no mercado, por meio de uma activa propaganda e observância por parte dos industriais, das modificações ou melhoramentos a introduzir no fabrico. As conclusões do inquérito estão expendidas nas respostas aos 16 quesitos seguintes:

QUESTIONÁRIO

1.º *Tem V. Ex.ª conhecimento do grau de aperfeiçoamento a que chegou em Portugal, a indústria de escôvas e pinceis?*

A bôa qualidade e o esmerado acabamento do nosso fabrico de *escôvas* (artigo fino), é bastante conhecido no mercado, pela pequena importação que tem havido principalmente dos artefactos do Pôrto, rivalizando com os similares de outras procedências; porêm, para *pinceis* e *brochas*, não sucede outro tanto.

2.º *Na afirmativa, pode V. Ex.ª precisar as causas da diminuta procura dos artefactos portugueses no mercado brasileiro?*

No fabrico de *pinceis* e *brochas*, empregam em Portugal madeira demasiadamente pesada e como a taxa alfandegária, é muito elevada, e incide sôbre o pêso (5$000 por quilograma), ficam por conseguinte muito mais caros que os de outras origens. As *brochas* são inferiores, em qualidade, às francesas e de preço muito mais elevado.

3.º *Qual a maneira mais eficaz para difundir no mercado a procura do género português?*

Procurar agradar ao consumidor, fabricando os artefactos segundo as instruções fornecidas pelos importadores, de quem depende sempre a introdução da mercadoria na praça e estudar os processos a empregar para que rivalize em qualidade e preços com a das demais nações.

4.º *Quais as modificações a introduzir no fabrico das manufacturas produzidas no nosso país?*

Para *escôvas*, o fabrico, qualidade e preço, satisfazem plenamente; entretanto, não devem os fabricantes ficar estacionários, pois do aperfeiçoamento e barateamento da mercadoria, depende a sua maior expansão.

Para os *pinceis*, deve-se empregar nos cabos, madeira mais leve, reduzindo o pêso. As *brochas*, necessitam de um melhoramento, sem o qual, ficarão banidas para sempre do mercado. O cabo na parte adelgaçada, que encaixa na própria brocha, é de comprimento quási igual ao dos pêlos; com o uso daquela, estes gastam-se e fica a ponta do cabo roçando conjuntamente com os pêlos, fazendo traços na pintura ou caiação, que se pretende levar a efeito. A ponta do cabo, deve terminar logo abaixo da anilha que liga as duas peças, evitando assim tão grave inconveniente.

As duas modificações já foram aconselhadas por importadores daqui, mas até hoje não se fizeram.

5.º *Qual a proveniência dos artigos similares preferidos no mercado?*

A França fornece o artigo superior. Da Alemanha vem também o artigo bom, mas em menor escala, e em maior o artigo ordinário.

6.º *Qual o seu preço de custo, tanto para escôvas como para pinceis?*

Impossível de determinar atenta a enorme diversidade de qualidades e tamanhos, mas os nossos fabricantes devem possuir catálogos e tabelas de preços, devendo regular-se por elas, para estabelecerem a equidade.

7.º *Quais os direitos que incidem no Brasil sôbre uns e outros?*

As taxas são muito variadas; temos:

Para escôvas: com costas ou cabo de ôsso, búfalo, chifre, ou madeira com ou sem embutidos:

Para fato, cabeça ou semelhantes (dúzia)	8$000
Para chapéu, barba, pó de arroz ou semelhantes (dúzia).	6$000
Para bigodes, dentes, unhas, limpar pentes e semelhantes (dúzia)	2$000
Para limpar metais e semelhantes (dúzia)	2$000
Para limpar mesas e semelhantes (dúzia)	9$000
Para calçado, arreios, animais, com ou sem alça (dúzia).	4$000
Não especificados (dúzia).	4$000

Para pinceis:

Brochas para pintar ou caiar (quilo)	3$200
Pinceis para pintor ou decorador, *inclusivè* espanadores de fingimento (quilo)	12$000
Pinceis de qualquer outra qualidade, chatos, redondos, ou de ponta para traços ou envernizar (quilo) . .	5$000
Pinceis para barba com cabo de ôsso, búfalo, chifre, madeira ou metal ordinário (quilo)	6$000
Ditos com cabo de marfim, madrepérola ou tartaruga (quilo).	30$000

Estas taxas são pagas da seguinte forma: 35 % em ouro e 65 % em papel, acrescentando-se-lhe mais 2 % ouro para as obras do pôrto, armazenagem, etc., podendo calcular-se mais 45 % sôbre as respectivas taxas. Damos a seguir, para maior elucidação, três fórmulas de despacho para os artigos mais correntes.

Fórmula de um despacho para pinceis

Uma caixa contendo pinceis chatos pesando líquido cincoenta quilos.

Razão 50 % — 50 quilos a 5$000 réis		250$000
Capatazias		$200
Estatística		$010
Ouro 2 % (M. do pôrto)		10$000
		260$210
Ouro 35 %	87$500	
» 2 %	10$000	
	97$500	
Papel	162$710	260$210

Custo de 97$500 réis ouro ao câmbio de 15 d.	175$500
Papel	162$700
Cais do pôrto (armazenagem)	5$000
Agência e selos	12$300
Réis	355$500
Despesa por quilo, réis	7$110

Fórmula de um despacho para brochas

Uma caixa contendo brochas para pintar, pesando líquido cem quilos.

Razão 50 % — 100 quilos a 3$200 réis		320$000
Capatazias		$200
Estatística		$010
Ouro 2 % (M. do pôrto)		12$400
Réis		332$610
Ouro 35 %	112$000	
» 2 %	12$400	
	124$400	
Papel	208$210	332$610
Custo de 124$400 réis ouro ao câmbio de 15 d.		223$920
Papel		208$210
Cais do pôrto (armazenagem)		6$400
Agência e selos		12$300
Réis		450$830
Despesa por quilo, réis		4$510

Fórmula de um despacho para escôvas de qualquer espécie

Uma caixa contendo:

Razão 50 %

1.º — Vinte dúzias de escôvas de cabelo para fato a 8$000 réis.		160$000
2.º — Dez dúzias de escôvas de cabelo para cabeça a 8$000 réis.		80$000
Capatazias		$200
Estatística		$010
Ouro 2 % (M. do pôrto)		9$600
Réis		249$810
Ouro 35 %	84$000	
» 2 %	9$600	
	93$600	
Papel.	156$210	249$810
Custo de 93$600 réis ouro ao câmbio de 15 d.. . . .		168$480
Papel.		156$210
Cais do pôrto, armazenagem		4$800
Agência e selos		12$300
Réis		341$790
Despesa por dúzia, réis		11$393

8.º *Acha V. Ex.ª conveniente organizar pequenos mostruários de escôvas e pincéis para se enviarem às Associações Comerciais Portuguesas, indicando as qualidades dos produtos, origem, custo, direitos e demais esclarecimentos, habilitando por esta forma os industriais portugueses a promoverem maior número de transacções no Brasil?*

Um fabricante do Pôrto, já aqui mandou caixeiros viajantes com mostruários, e êsses viajantes tiveram oportunidade de se orientarem bem das qualidades e preços, mas até hoje, parece que nada se fez no sentido de apresentar — *brochas* e *pincéis* — de maneira a satisfazer os importadores da praça, e é pena, porque a ocasião não pode ser mais propícia para a introdução dos artigos no mercado. Parece a alguns importadores desnecessário organizar mostruários aqui e remetê-los para Portugal, pois supóem já estarem os indústriais suficientemente inteirados do artigo que aqui tem melhor venda.

Mais acertado seria, ter aqui em exposição permanente, amostras dos vários artigos da indústria portuguesa.

9.º *Na afirmativa, como obter êsses mostruários?*

A casa *J. Rainho & C.ª*, já por mais de uma vez, os enviou para Portugal, não obtendo resultado nenhum prático; no entanto o chefe daquela importante firma prestou-se espontaneamente, caso seja necessário, a fornecê-los novamente por intermédio da Câmara.

10.º *Tem V. Ex.ª conhecimento do fabrico dêstes artigos no Brasil?*

Por emquanto, só aqui se fabrica o artigo de qualidade inferior.

11.º *Na afirmativa, em que grau de aperfeiçoamento se encontra a indústria nacional em relação à portuguesa?*

No género de que trata o presente questionário, a indústria nacional encontra-se em plano muito inferior à nossa.

12.º *Qual a forma de acondicionamento, empacotamento, e embalagem para êste artefacto, e o competente resguardo interno dos volumes?*

Variável, segundo a vontade de cada importador, notando-se que todos os fabricantes satisfazem as instruções dos compradores, excepto os portugueses, por não se sujeitarem a isso. O acondicionamento mais usual é em pequenas caixas de papelão, competentemente rotuladas e estas, dentro de caixotes sólidos e perfeitos, o que impede muitas vezes avarias na mercadoria que conduzem.

13.º *Qual a forma de pagamento mais usual no mercado do Rio de Janeiro para êste artigo?*

Saque a 120 d/ data ou 90 d/ vista, sendo êste último o mais usual.

14.º *Qual a forma de expedição, embarque, etc., Fob ou Cif?*

Depende de prévio ajuste entre fabricantes e compradores. O mais usual é *entrega na fábrica* com todas as despesas de encaixotamento, transportes e fretes por conta do comprador, havendo no entanto, alguns fabricantes que expedem as suas mercadorias *Free on board.*

15.º *Não lhe parece que se deveria aconselhar os exportadores portugueses a modificarem as suas exigências nas condições de pagamento?*

Se é certo que, qualquer concessão pudesse facilitar a realização de negócios, é também certo que o momento não é para facilidades e os exportadores carecem de operar com alguma segurança.

16.º *Outras quaisquer observações que V. Ex.ª julgue conveniente acrescentar.*

Deverá o exportador, remeter as encomendas com a máxima brevidade, pois que, até hoje tem havido pouco escrúpulo nêsse ponto, o que por vezes tem descontentado aqui, o comércio importador.

*

Prestaram-nos toda a sua coadjuvação, quer por escrito, quer verbalmente, informando-nos conscienciosamente, as firmas da praça: *Alberto d'Almeida & C.ª*, *Araujo Santos & C.ª*, *Firmino Fontes & C.ª*, *Fontes Garcia & C.ª*, *Freitas Couto & C.ª*, *J. Rainho & C.ª*, *Leandro Martins & C.ª*, *Nacio & Enes* e *Rodrigo Viana*, manifestando todas a opinião, de que não sendo aproveitada a anormalidade da situação, os industriais portugueses perderão a melhor oportunidade para difundir as suas manufacturas no mercado brasileiro.

Questionário n.º 10

III — Cana da India, bambú, junco, rotim, vime e outros cipós.

1. Cestos e balaios.
2. Móveis.

A indústria de artefactos de *vime*, muito espalhada por todo o continente português e ilhas adjacentes, parece não ter grande aceitação no mercado brasileiro, se nos basearmos no diminuto valor da nossa exportação, consignado na Estatística Comercial Brasileira.

A classificação consta de três grupos: 1.º *cestos e balaios*; 2.º *móveis*; 3.º *manufacturas não especificadas*.

Para os primeiros, houve em outros tempos, movimento assaz regular, na importação dos nossos artefactos, atendendo ao seu diminuto valor mercantil. Actualmente está muito reduzida, e é a Alemanha quem fornece o mercado. Durante o decénio de 1905 a 1914, houve a seguinte importação de origem portuguesa:

Anos	Quilogramas	Valores
1905	57:931	26:226$000
1906	49:657	25:854$000
1907	30:725	16:787$000
1908	12:188	8:429$000
1909	10:843	7:029$000
1910	9:038	5:033$000
1911	18:365	9:578$000
1912	8:958	5:809$000
1913	12:491	4:365$000
1914	7:859	3:847$000

No primeiro ano do decénio, houve um movimento de cêrca de 58 toneladas, computadas em 26 contos, e em 1913 baixou para 12, correspondentes a quatro contos, tendo havido dois anos de meno-

res quantidades, mas com valores superiores. A nossa exportação tem declinado, de ano para ano, e segundo as informações colhidas na praça, é inútil qualquer tentativa para maior expansão. Como já dissemos, é a Alemanha quem abastece o mercado com artefactos muito apresentáveis e de custo inferior a quaisquer outros, e a indústria nacional, estabelecida há muitos anos, é quem supre o resto. Os nossos *móveis de vime*, figuram na importação com quantidades e valores irrisórios, havendo anos sem movimento algum; entretanto em todo o Brasil, há grande quantidade, introduzida pelos passageiros dos transatlânticos, em trânsito pela Ilha da Madeira, ou mesmo adquiridos em Lisboa, passando a bordo por cadeiras de viagem, e dando depois entrada *livre* no país, sem o pesado *ónus* de um direito proíbitivo, três vezes superior ao custo.

A indústria de *móveis de vime*, estabelecida aqui há mais de 20 anos, se não tivesse a protegê-la um direito absurdo, há muito que teria terminado, e os seus actuais fabricantes, dedicar-se-hiam simplesmente ao comércio de importação.

A matéria-prima, é oriunda de Portugal e da República Argentina, esta última em maior escala por apresentar maior consistência e não se fracturar tanto nas curvas quando empregada em fórma de meia cana. O salário de um operário aqui, regula 6$000 réis e confecciona um pouco mais de uma cadeira diáriamente. O custo de uma peça idêntica no Funchal, em média, é de 1$20 escudos, isto é, 3$600 réis ao câmbio de 300 %, e a féria do oficial não poderá exceder muito de 0$40. Senão fosse o elevado direito de 5$000 réis para uma cadeira simples, e de 10$000 réis, para o mesmo móvel com braços, ou sejam, com a percentagem ouro e adicionais, réis 8$000 para a primeira, e 15$000 réis para a segunda, era preferível importar a nossa mercadoria pagando mesmo os fretes, do que fabricá-la aqui, atento o elevado custo da mão de obra, e ser forçoso importar a matéria-prima.

Queixam-se amargamente os fabricantes, da grande concorrência que lhe fazem os passageiros, trazendo bem às claras, móveis supérfluos de fantasia, que muitas vezes servem para presentes ou para adôrno e confôrto de suas residências. As fábricas existentes no Rio de Janeiro, também não podem alargar as suas transacções para os outros Estados, pelo exagêro das tarifas nas vias terrestres e marítimas. Há pouco, um negociante de Pernambuco, quiz levar do Rio para aquêle Estado, um avultado número de cadeiras, mas

uma empresa de navegação costeira, exigiu-lhe 8$000 réis de frete, para cada uma.

Só uma grande redução na taxa alfandegária, poderá favorecer a introdução dos *móveis de vime,* no mercado. A Câmara Portuguesa já em tempos solicitou essa redução, quando se tratou do projecto de revisão da Tarifa.

No decénio de 1905 a 1914, o valor dos *móveis de vime* de origem portuguesa, que vieram ao mercado, foi o seguinte:

Anos	Quilogramas	Valores
1905.	40	109$000
1908.	60	77$000
1909.	31	130$000
1911.	59	181$000
1913.	99	191$000

Nos outros anos não houve movimento.

A importação geral em 1913 foi de 10 toneladas, no valor de cêrca de 30 contos, contribuindo a Alemanha com três e meia toneladas computadas em 11 contos.

As *manufacturas não especificadas* em que se emprega a mesma matéria-prima, tiveram o seguinte movimento:

Anos	Quilogramas	Valores
1905	775	584$000
1906	624	568$000
1907	339	366$000
1908	12	32$000
1909	558	728$000
1910	1:159	2:229$000
1911	347	544$000
1912	681	744$000
1913	349	569$000
1914	—	—

A importação geral em 1912 foi de 28 toneladas com o valor de 73 contos, contribuindo a Alemanha com 14 toneladas e 39 contos.

*

É muito antiga na Ilha da Madeira, a indústria de artefactos de vime. O arquipélago dos Açores também possúi a sua indústria característica de pequenas malas de mão, cestas, cestinhas, chales e vários artigos feitos de palha, pita e outras fibras vegetais. Era de toda a justiça dedicar um pouco de atenção a êstes artefactos, mas infelizmente a Câmara Portuguesa de Comércio e Indústria, não colheu as respostas satisfatórias que esperava nos 14 quesitos seguintes:

QUESTIONÁRIO

1.º *Não desconhecendo V. Ex.ª por certo, o fabrico português, dos artefactos de vime, parece-lhe viável a sua introdução em larga escala no mercado brasileiro?*

De forma alguma pode ser tentada a sua introdução, excepto se o Congresso Brasileiro decretar uma redução nas taxas alfandegárias. Pelo direito actual, qualquer dos artefactos fica mais caro que o nacional.

2.º *Na afirmativa, pode V. Ex.ª indicar as causas do pequeno consumo que êstes artefactos teem no mercado?*

É um artigo, aparentemente de pouco consumo, e a produção nacional, é suficiente em *móveis, cestos para roupa, garrafas, etc.*, mas os artefactos de *verga ou vime* das nossas Ilhas estão fartamente introduzidos, não precisamente nos mercados do Brasil, mas sim no consumo, dada a facilidade da sua entrada, como bagagem.

3.º *Quais os processos a empregar para se conseguir a sua expansão no Brasil?*

Redução dos direitos alfandegários e a fixação de um limite de objectos, na bagagem dos passageiros.

Independente disso, talvez possam obter alguma expansão, os artefactos dos Açores, mas só à vista de mostruário se poderá ajuizar.

4.º *Qual a procedência dos produtos similares preferidos pelo mercado?*

Geralmente a alemã, havendo também alguma da Suiça, França e Inglaterra.

5.º *Qual o preço do custo no local da produção?*

Impossível enumerá-los devido à sua quantidade e preços variádos: contudo, mais vantajoso do que o de procedência portuguesa.

6.º *Quais os direitos que incidem sôbre cestos e balaios?*

Cestas para costura, papeis, talheres, etc., simples (quilo)	3$000
Idem idem e outras, enfeitadas (quilo)	9$600
Idem para roupa, garrafas e carga (quilo)	$700
Idem para aterro (quilo)	$060

7.º *Quais os direitos sôbre os moveis de verga?*

Cadeiras simples (uma)	8$000
Idem com braços (uma)	10$000
Idem para criança (uma)	3$600
Idem com balanço e outras não especificadas (uma) . .	14$400

Todas as taxas acima, são pagas da seguinte fórma: 35 % em ouro, 65 % em papel. Acresce mais, 2 % ouro para melhoramentos do pôrto, estatística, capatazias, armazenagem, despacho e selos, carretos, etc., podendo-se calcular todas as despesas, pelo menos, 50 % sôbre todas aquelas taxas.

8.º *Esta indústria estará já implantada no Brasil: desde quando?*

A mais antiga fábrica, conta já 20 anos; porêm, consta-nos ter havido outras anteriormente.

9.º *Na afirmativa, poderão os nossos artefactos concorrer com os nacionais, em preço, qualidade e fabrico?*

Em móveis e artigos *grossos*, não. Em cestas *finas* para diversos mistéres, é muito possível, mas como êsses artigos são aqui completamente desconhecidos, nada de positivo se póde afirmar.

10.º *Qual a forma de acondicionamento e embalagem para as seguintes mercadorias: Cestos e balaios; móveis de verga e outras manufacturas?*

Os primeiros: em engradados ou simplesmente em amarrados, quando se trate de artigo inferior.

Os segundos: em caixas para os artigos superiores, e em engradados para os comuns, préviamente encapados em linhagem.

Os terceiros: cestinhas e objectos delicados, em caixas forradas interiormente com papeis oleados ou impermeáveis.

Fomos coadjuvados na nossa missão pelos srs. *Artur Chaves & C.ª, J. R. Camões & C.ª, Segura Campos & C.ª e Simões Pereira & C.ª*

Questionário n.º 11

IV — **Ferragens.**

1. Cobre e suas ligas.
2. Ferro e aço.
3. Máquinas, aparelhos e acessórios, utensílios e ferramentas.

Com a designação genérica de *ferragens* elaborou a Câmara Portuguesa, o seu décimo primeiro questionário, abrangendo as seguintes especialidades:

1.º Manufacturas de cobre não especificadas.
2.º Anzóis, esporas, estribos, fivelas, freios, fechaduras, cadeados, trincos, dobradiças, puxadores, etc., etc., para portas e gavetas.
3.º Obras de cutelaria.
4.º Grampos, pregos, parafusos e rebites.
5.º Manufacturas de ferro não especificadas.
6.º Alambiques.
7.º Ferramentas e utensílios diversos.
8.º Máquinas, aparelhos e acessórios, utensílios e ferramentas não especificadas.

1.º *Manufacturas de cobre não especificadas*

Sob a rubrica, *cobre e suas ligas*, a Estatística Comercial Brasileira, classifica 10 artigos. Para os 9 primeiros, não houve até hoje, importação de origem portuguesa. Para o último, *manufacturas nao especificadas*, tem havido um movimento bastante incerto. Como sucede para os outros produtos, também para êstes, não se pode estabelecer a sua quantidade, talvez por falta de especificação nas facturas consulares, ou então porque a sua diversidade não permite classificação especial na referida Estatística.

Cifra-se êsse movimento durante o decénio de 1905 a 1914, nas seguintes quantidades e valores:

Anos	Quilogramas	Valores
1905	3:333	23:201$000
1906	2:845	22:071$000
1907	4:845	40:725$000
1908	3:478	18:207$000
1909	2:534	18:725$000
1910	5:470	24:992$000
1911	3:026	21:493$000
1912	2:871	19:758$000
1913	1:792	12:867$000
1914	1:011	8:136$000

A importação geral de 1912, computada a maior do decénio, foi de 1.237:883 quilogramas no valor de 5.586:361$000 réis, disputando o mercado, os seguintes países:

	Quilogramas	Valores
Alemanha	421:684	2:269:290$000
Inglaterra	400:110	1.353:987$000
França	202:457	959:917$000
Estados Unidos da América	111:016	507:242$000

*

A rubrica *ferro e aço*, comporta 23 designações especiais, e só temos movimento na importação, em quatro.

2.º *Anzóis, esporas, estribos, fivelas, freios, fechaduras, cadeados, trincos, dobradiças, puxadores, etc., etc., para portas e gavetas.*

A média da importação anual, para as nossas manufacturas, é de 40 contos, e constam principalmente de *fechaduras, dobradiças, puxadores para portas e gavetas, etc., etc.*

No decénio acima citado, cifrou-se nas seguintes quantidades e valores:

Anos	Quilogramas	Valores
1905	25:205	35:706$000
1906	29:712	47:071$000
1907	32:076	61:090$000
1908	26:790	37:069$000
1909	59:522	43:993$000
1910	42:721	45:809$000
1911	38:502	41:470$000
1912	38:020	40:487$000
1913	36:651	36:361$000
1914	16:328	16:769$000

Em 1913, atingiu a importação o seu valor máximo, 1.713:904 quilogramas, computados em 1.792:833$000 réis, cabendo como sempre a primazia à Alemanha. Nas manufacturas precedentes, os Estados Unidos ocupam o 4.º lugar; nestas, estão acima em quantidades, à Gran-Bretanha e França. A ordem é a seguinte:

	Quilogramas	Valores
Alemanha	636:824	789:850$000
Inglaterra	297:716	370:723$000
Estados Unidos	495:340	323:359$000
França	157:099	220:253$000

*

3.º *Obras de cutelaria.*

A nossa cutelaria está representada no Brasil, muito fracamente. Nos dez anos transactos, o movimento da importação, cifrou-se apenas, nas seguintes quantidades e valores:

Anos	Quilogramas	Valores
1905	163	802$000
1906	111	602$000
1907	135	631$000
1908	40	437$000
1909	714	514$000
1910	860	3:742$000
1911	984	1:277$000
1912	847	1:109$000
1913	242	224$000
1914	1:534	776$000

Na importação geral, se tomarmos o máximo pelas quantidades, o ano de 1912 será o de maior movimento; se nos referirmos a valores, será o de 1913. No primeiro, as quantidades foram superiores ao segundo; neste último, os valores são superiores ao primeiro, em cêrca de 20 contos, o que se verifica pelo seguinte confronto:

Anos	Quilogramas	Valores
1912	996:752	3.737:298$000
1913	905:996	3.757:526$000

Para obras de cutelaria, as nações que abastecem em maior escala o mercado, são as mesmas das manufacturas precedentes:

Países	1912		1913	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
Alemanha	403:057	1.781:811$000	406:935	1.801:574$000
Inglaterra	280:643	1.042:072$000	259:517	1.048:546$000
Estados Unidos ...	155:826	551:498$000	160:605	522:059$000
França	53:124	268:667$000	60:504	315:408$000

*

4.º *Grampos, pregos, parafusos e rebites.*

Das quatro mercadorias incluidas neste número, temos a plena certeza que só os *pregos* se importam de Portugal. Até 1912, a classificação fez-se com a referida nomenclatura; de 1913 em diante, o *prego* figura em artigo especial, e dos outros artefactos não tem havido importação de origem portuguesa. Em *pregos*, já tivemos um movimento assaz regular, mas o fabrico nacional, a-pesar-de ser muito inferior ao consumo, tem prejudicado bastante a nossa indústria.

Nos dez anos de 1905 a 1914, cifra-se o movimento, nas seguintes quantidades e valores:

Anos	Quilogramas	Valores
1905	219:164	64:836$000
1906	214:641	61:170$000
1907	182:714	63:296$000
1908	134:190	37:215$000
1909	204:155	53:967$000
1910	246:209	66:818$000
1911	161:749	47:708$000
1912	159:630	50:414$000
1913	101:775	30:403$000
1914	85:391	29:945$000

No Brasil havia em 1911, duas fábricas de *grampos e colchetes*, cuja produção foi calculada em 430:000$000 réis. Dá-se o nome de *grampos*, aos nossos vulgares ganchos para cabelo. De *pregos*, existiam seis fábricas, com uma produção de 1.435:000$000 réis, e a-pesar-de já ser tão elevada, importaram-se ainda em 1913, 1.530:292 quilogramas, computados em 842:726$000 réis.

As quatro nações mais favorecidas no mercado, tiveram o seguinte movimento:

	Quilogramas	Valores
França	359:892	229:695$000
Alemanha	241:010	180:489$000
Estados Unidos	304:808	168:039$000
Inglaterra	205:176	74:594$000

*

5.º *Manufacturas não especificadas.*

As manufacturas de ferro e aço não especificadas, tiveram o seguinte movimento, durante o decénio de 1905 a 1914:

Anos	Quilogramas	Valores
1905	167:937	141:535$000
1906	199:694	149:342$000
1907	200:545	169:108$000
1908	140:512	125:888$000
1909	169:989	142:745$000
1910	242:287	196:552$000
1911	221:980	156:080$000
1912	222:289	171:559$000
1913	102:367	94:392$000
1914	27:427	39:692$000

Existem no Brasil 169 fundições, elevando-se já a sua produção a cêrca de 36.000:000$000 réis. Há também duas fundições de ferro *guza,* sendo uma na Estação da Esperança, e outra em Miguel Burnier, onde se encontram importantes jazidas de ferro manganesífero. Não se trabalha por emquanto em ferro *maleável*, a-pesar-das fundições se acharem habilitadas a manipulá-lo; êste ramo de trabalho, devido ao excessivo custo da mão de obra no Brasil, não pode competir em preço com o estrangeiro.

Os nossos *cofres ou burras*, tão conhecidos aqui, e a que não fizemos ainda referência, estão incluidos nestas manufacturas, não se podendo estabelecer com precisão qual o número, pêso e valores da importação.

O total da importação geral em 1913, foi de 21.231:722 quilogramas no valor de 13.902:153$000 réis, na maior parte distribuido pelas quatro nações mais favorecidas:

	Quilogramas	Valores
Inglaterra	10.148:814	5.586:796$000
Alemanha	5.953:230	4.831:716$000
França	1.987:072	1.459:235$000
Estados Unidos . . .	1.981:511	1.267:250$000

*

6.º *Alambiques.*

Até 1912 *os alambiques* estiveram englobados com as *caldeiras* e *semelhantes*. Do ano seguinte em diante, figuram em separado, e parece-nos que a importação nos últimos dez anos, é exclusivamente referente ao artigo, pois que, tem sido nula para as *caldeiras* e *semelhantes*. O movimento, bastante incerto, foi o seguinte:

Anos	Quilogramas	Valores
1905	1:391	3:511$000
1906	1:482	7:488$000
1907	2:173	5:576$000
1908	—	261$000
1909	2:335	4:499$000
1910	1:849	10:526$000
1911	1:524	6:811$000
1912	4:783	13:649$000
1913	924	3:020$000
1914	2:101	10:007$000

Em 1913 importaram-se 137:725 quilogramas no valor de réis 204:399$000, distribuidos pelas quatro nações seguintes:

	Quilogramas	Valores
França	63:641	99:984$000
Alemanha	25:173	39:205$000
Estados Unidos	9:393	25:279$000
Inglaterra	869	3:920$000

No Rio de Janeiro, ha três firmas que exploram o fabrico de *alambiques*, mas são de pequena importância.

*

7.º *Ferramentas e utensílios diversos.*

A importação geral de ferramentas atingiu no Brasil o seu valor máximo em 1913. Registaram-se 11.628:825 quilogramas, no valor de 12.257:363$000 réis. Predominou no mercado a Inglaterra, seguindo-se-lhe os Estados Unidos, Alemanha e França. Portugal nestes artefactos, tem tido melhoria de ano para ano, aumentando a sua exportação de 1906 a 1913, em 172 $^0/_0$. Cifrou-se o movimento durante o decénio, nas seguintes quantidades e valores:

Anos	Quilogramas	Valores
1905	—	—
1906	54:386	63:001$000
1907	65:517	80:203$000
1908	62:282	71:259$000
1909	68:918	73:935$000
1910	98:767	107:493$000
1911	125:585	134:031$000
1912	163:378	169:184$000
1913	171:015	171:715$000
1914	87:931	87:612$000

Em 1905, as *ferramentas* estavam englobadas nas *máquinas e utensílios não especificados,* não se registando por êsse facto, movimento algum naquele ano.

Os nossos artefactos teem boa aceitação no mercado, pois, como acima dissémos, no penúltimo ano, o movimento aumentou consideravelmente, e segundo é voz corrente na praça, a procura das nossas mercadorias, tem sido muito animadora. Das quatro nações mais favorecidas, vieram ao mercado em 1913, as quantidades e valores seguintes:

	Quilogramas	Valores
Inglaterra	6.771:641	5.714:230$000
Estados Unidos. . .	1.791:829	2.857:880$000
Alemanha	1.977:972	2.232:031$000
França	666:755	1.051:260$000

*

8.º *Máquinas, aparelhos e acessórios, utensílios e ferramentas, não especificados.*

Neste grupo a nossa exportação deve-se referir, única e exclusivamente, à segunda parte, utensílios e ferramentas não especificadas. Nos últimos dez anos tivemos o seguinte movimento:

Anos	Quilogramas	Valores
1905.	68:485	93:568$000
1906.	25:080	35:026$000
1907.	22:668	34:854$000
1908.	17:013	24:075$000
1909.	21:279	37:850$000
1910.	32:516	51:775$000
1911.	39:150	73:153$000
1912.	27:883	44:711$000
1913.	25:235	27:225$000
1914.	11:542	13:588$000

Devem-se deduzir ao primeiro ano, pelo menos, 60 contos para *ferramentas* que até aquela data, figuraram englobadamente com *máquinas e outros aparelhos*, etc., e que não estão mencionados no pequeno mapa da importação das manufacturas portuguesas.

O movimento geral atingiu o máximo do valor em 1912, pois foi de 34.737:949 quilogramas, computados em 31:121$873 réis. A disputa do mercado foi a seguinte:

	Quilogramas	Valores
Estados Unidos . .	8.794:379	10.989:713$000
Inglaterra	10.549:009	7.354:134$000
Alemanha	8:771:033	6.951:922$000
França	2.555:591	2.744:830$000

Com a designação genérica de *ferragens*, distribuiu a Câmara Portuguesa, o seu 11.º questionário com os 9 quesitos que seguem:

QUESTIONÁRIO

1.º *Conhece V. Ex.ª as causas que determinaram o decrescimento da importação dos artigos de procedência portuguesa, acima mencionados?*

A importação geral teve um aumento sensível no quadriénio de 1910 a 1913, especialmente nos anos de 1911 e 1912, pois já em 1913 começou o declínio, devido à crise que desde Junho dêsse mesmo ano, se começou a manifestar. Era de esperar, portanto, e de facto assim sucedeu, em conseqüência dos bons negócios feitos em 1911 e 1912, que as importações continuassem num crescendo até meados de 1913, ocasião em que a crise aludida, aqui irrompeu quási abruptamente. Dos efeitos decorrentes dessa crise, a importação não se ressentiu logo, porque as mercadorias em viagem e as que já estavam encomendadas e cujos contractos não podiam ser cancelados, não trouxeram de momento, desiquilíbrio apreciável ao intercâmbio internacional; ao comércio, porêm, veio isso causar enormes dificuldades pelos acréscimos dos *stocks*, que já de si estavam aumentados, devido à crise manifestada, e que só muito lentamente iam tendo saída, à vista da grande diminuição de venda, então constatada.

As condições financeiras e económicas da praça, já então, dificultosas, mais agravadas ficaram com o conflito europeu, o que

dará ensejo a observar-se nos dados estatísticos de 1913 em diante, um decrescimento muito maior.

A falta de propaganda dos nossos exportadores, também contribuiu poderosamente para a diminuta procura da mercadoria portuguesa. O comércio alemão, é representado aqui, por legiões de caixeiros viajantes que se fazem acompanhar de ricas colecções de amostras.

2.º *Havendo em Portugal uma regular produção de ferragens, tais como: ferramentas diversas, fechaduras para portas, gavetas, armários, etc., etc., pregos, e outras, como aconselha V. Ex.ª que se deva proceder, para obter maior expansão do comércio das manufacturas no mercado brasileiro?*

Importam-se de Portugal, de há muito, ferragens, tais como: *fouces, fechaduras, cofres, machados, machadinhas e martelos.* Dos três primeiros artigos, a importação faz-se em maior escala, por se tratar de uma especialidade com a qual a clientela já está habituada, e cujo preço rivaliza com os similares de outras procedências, o mesmo já não sucedendo com os três últimos, em que há melhores vantagens em outras importações, especialmente de procedência alemã. É bom frisar que no nosso mercado a questão qualidade fica um tanto obscurecida pelo factor preço, o que pode não ser uma prova de grande tino por parte da clientela, mas com a qual, o comerciante tem de se conformar.

Há certos artigos, como *pregos e parafusos,* que já se fabricam no país. Do segundo, aínda se faz importação assaz elevada, porque o fabrico aínda em pequena escala, não chega para o consumo; quanto ao primeiro, existem algumas fábricas no país, e o artigo chegou à perfeição, de não temer confronto com o similar estrangeiro, estando além disso, protegidos por alta tarifa alfandegária. Os parafusos importam-se de Inglaterra, marca *Netlefolds,* e também da América do Norte, marca *America Screw C.º* que rivalizam com aqueles.

Para a conquista do mercado brasileiro, o melhor meio a adoptar, será assimilar o fabrico ao das outras procedências, equiparando ao mesmo tempo o custo e igualando o mais possível o processo de acondicionamento. Todos os produtores de outros países, enviam com profusão catálogos muito elucidativos das suas manufacturas. De firmas portuguesas, há completa abstenção de catálogos, no mercado.

3.º *Os produtos da indústria americana que abastecem o mercado brasileiro actualmente, nao são de custo mais elevado que os portugueses?*

Incontestavelmente, o produto americano, na sua generalidade sendo bom, é de custo elevado, em confronto com o de outras procedências. Os americanos, ao contrário de outros povos, como por exemplo os alemães, ainda não se dedicaram ao estudo do nosso mercado, a fim de adaptarem os seus produtos ao gôsto do consumidor. Na importação é sabido, não é só o factor preço que influi nos negócios no Brasil, e sim êsse factor conjugado com o factor pêso, devido às mercadorias, na sua quási generalidade, estarem classificadas na tarifa aduaneira na base pêso. Em geral, observa-se que o produto americano, tendo os característicos de boa qualidade e bom acabamento, é no entanto pesado, ficando muito onerado com os direitos. As manufacturas são diferentes das congéneres europeias, em feitio e em qualidade, podendo as nossas com vantagem, substituí-las; o caso é equiparar o custo às de procedência alemã, por exemplo.

4.º *A cutelaria portuguesa teve outrora grande fama, e ainda hoje conserva as suas tradições de fina têmpera, e sendo de custo bastante módico, antevê V. Ex.ª a possibilidade de se conseguir definitivamente a sua colocação no mercado brasileiro?*

Ha duas classes de cutelaria no mercado; a superior, que na maioria dos casos vem de Inglaterra, e a de qualidade barata que se recebe de Alemanha. Um meio termo, como seria o caso para a cutelaria portuguesa, é coisa difícil no mercado brasileiro. Com a cutelaria inglesa estão os importadores, na sua maioria, convictos que não poderá competir, não por lhe ser inferior em qualidade, mas porque o artigo inglês é aqui muito conhecido e procurado, e o mercado brasileiro, é, como todos sabem, de um conservantismo ferrenho com respeito a marcas. Por outro lado, estão os mesmos importadores convencidos que o artigo português, não póde competir com o alemão, oferecido por preços excessivamente módicos. A-pesar-da proverbial excelência da fina têmpera da cutelaria portuguesa, só a sua assemelhação à alemã poderá concorrer para a sua introdução no mercado.

5.º *Acha V. Ex.ª conveniente que se organizem pequenos mostruários, com as ferragens mais usuais no comércio, indicando a sua procedência, custo na origem, e direitos que incidem sôbre a mercadoria, etc., para se enviarem às Associações Comerciais Portuguesas, a fim*

de habilitarem os industriais a fabricarem produtos em condições de concorrer vantajosamente com os similares de outros países e estarem em perfeita harmonia com as exigências do mercado?

A remessa de amostras com os precisos esclarecimentos, seria de certo útil, desde que os industriais estivessem aparelhados para a execução de tipos diferentes dos que usualmente fabricam; porêm, a organização de mostruários não se afigura dos empreendimentos mais fáceis, diante da grande diversidade dos artigos, parecendo entretanto que, os industriais portugueses, só poderão obter resultados práticos, se houver entendimento directo com o comércio importador do Brasil.

6.º *Na afirmativa, como devem ser organizados êsses mostruários e qual a maneira mais prática de obtê-los?*

A fórma mais prática, seria talvez os industriais portugueses, directamente ou por intermédio das suas Associações, adquirirem aqui as amostras dos artigos que os interessem, solicitando ao mesmo tempo, os dados necessários com relação ao custo, despesas, fretes, etc., por cada artigo.

7.º *Sendo muito complexa a variedade destas manufacturas, conhece V. Ex.ª outra forma mais prática de dar informações detalhadas sôbre custo, frete, e direitos dos produtos?*

Emquanto perdurar a situação anormal em que se encontra o comércio mundial, não há probabilidade de se poderem prestar informações sobre a primeira parte do quesito: no que respeita a direitos, podem-se mencionar os dos artigos mais correntes:

Para manufacturas de cobre:

Pregos, tachas, arestas e arrebites (quilograma)	$100
Esporas (dúzia de pares) 10$000 e	20$000
Estribos (dúzia de pares) 10$000, 12$000, 16$000, 20$000, 30$000 e	40$000
Freios (cada)	1$800
Fechaduras (quilograma) 2$400 e	4$000
Fivelas (quilograma)	1$500
Ilhós para calçado, colêtes, etc. (quilograma)	1$600
Alambiques grandes	*ad valorem*
Ditos pequenos (quilograma)	$400

Para cutelaria:

Canivetes (dúzia) 2$400, 5$000, 8$000, 12$000 e . . .	26$000
Facas com cabo para trinchar (cada) 700 e	3$000
Facas sem cabo (cada)	$400
Facas para mesa e sobremesa, com cabo (dúzia) 1$400 e .	7$000
Idem sem cabo (dúzia).	1$000
Idem para ofício de sapateiro, correeiro e cozinha (quilograma)	$900
Os garfos correspondentes, pagam 50 % dos direitos das facas, quer venham junto a elas, ou separados.	
Facas de mato, ou para xarquear (quilograma) 1$000 e .	5$000
Tesouras para costura e unhas (dúzia) 3$000 e . . .	8$000
Ditas para jardim (dúzia) 10$000 e	15$000
Ditas diversas (dúzia) 6$000, 10$000, 15$000 e . . .	20$000

Para manufacturas de ferro e aço:

Cofres ou burras, segundo o tamanho (cada) 64$000 a .	800$000
Anzóis (quilograma)	3$600
Cadeados simples (quilograma)	$800
Idem de qualquer outra qualidade (quilograma) . . .	3$000
Chaves (quilograma)	1$000
Dobradiças (quilograma)	$400
Esporas (dúzia de pares) 6$000 e.	10$000
Estribos (dúzia de pares) 3$000, 5$000, 6$000, 8$000, 10$000 e	20$000
Fechaduras de uma só volta (quilograma)	$600
Idem de duas voltas (quilograma)	1$500
Fechos (quilograma)	$400
Ferramentas grossas (quilograma)	$150
Fivelas de ferro simples (quilograma)	$700
Idem polidas (quilograma).	3$000
Freios e bridões (cada) 800, 1$500 e.	1$800
Pregos, tachas, arestas e arrebites simples (quilograma) .	$300
Pontas de Paris (quilograma).	$400
Puxadouros (quilograma)	2$000

Todas as taxas são pagas da seguinte forma: 35 % em ouro e 65 % em papel. Acresce mais: estatística, 2 % em ouro para melhoramentos do pôrto, capatazias, um mês de armazenagem para algumas mercadorias e armazenagem dobrada para outras, despacho e selos, e carretos, o que eleva todas as despesas a 50 % mais sôbre qualquer dessas taxas.

Para mais detalhados esclarecimentos sôbre cada uma das taxas, ou de outras não mencionadas, a Secretaria da Câmara, prestar-se há a fornecê-los da melhor vontade.

8.º *Como deve ser feita a embalagem, acondicionamento e preparo do artigo para a exportação, em virtude da humidade constante do clima brasileiro?*

Tratando-se de tão variados artefactos, é um tanto complexa a pergunta. Em geral, a embalagem exterior é em caixas de madeira simples variando a interior conforme o produto. As *fouces*, por exemplo, véem a granel, mas cada peça embrulhada em papel leve e consistente. Em todos os artigos, deve passar-se um anti-óxido qualquer, a fim de evitar a ferrugem. A mercadoria mais comum, deve vir em pacotes elegantes, feitos com papel impermeável e vistoso. Os artefactos mais delicados geralmente véem em caixinhas de papelão muito leves, e para melhor os preservar da oxidação, os caixotes forram-se interiormente com fôlha de zinco. Naturalmente esta espécie de embalagem acarreta despesas *extra* que incidem sôbre o custo do artigo e por isso só em casos muito excepcionais é empregada.

9.º *Outras quaisquer observações que V. Ex.ª julgue conveniente acrescentar.*

Os fabricantes devem prestar a maior atenção e cuidado à embalagem, pois é muito freqùente rasgarem-se os envoltórios das nossas manufacturas, feitos de papel muito ordinário, espalhando-se os artefactos dentro das caixas, o que não sucede a mercadorias de outras origens. Os produtos das outras nações véem em pacotes elegantíssimos, desencaixotam-se intactos, colocam-se nas prateleiras dos importadores e permanecem sempre com boa aparência até ao completo esgotamento da mercadoria que resguardaram.

*

A Câmara Portuguesa de Comércio e Indústria, dirigiu convite a treze das mais conceituadas firmas da praça, prestando-se a maioria obsequiosamente a elucidar-nos no desempenho da nossa missão, principalmente os srs. *Agostinho Ferreira & C.ª, Alberto de Almeida & C.ª, Albino Castro & C.ª, Dias Garcia & C.ª, Delfim Fontes & C.ª, Freitas Couto & C.ª, Freitas Dantas & C.ª, Fontes Garcia & C.ª, Gomes de Castro & Nora, Manuel Marques Leitão, Melo Sampaio & C.ª e Nario & Enes.*

Questionário n.º 12

V — Lã com ou sem mescla.

1. Tecidos.

A importação de lã manufacturada, de origem portuguesa, tem sido até hoje, por assim dizer, nula. Para o decénio de 1905 a 1914, apenas encontramos na Estatística Comercial, as seguintes quantidades e valores:

Anos	Quilogramas	Valores
1906.	141	513$000
1907.	69	1:221$000
1909.	5	13$000
1911.	2	35$000
1913.	5	60$000
1914.	76	322$000

Nos anos não citados não se registou movimento.

Além dos tecidos, a Estatística também se refere a *manufacturas não especificadas,* mas, para estas, Portugal não figura na importação.

Em 1911, o movimento geral foi inferior em quantidades a 1912, no entanto os valores excederam 200:000$000 réis.

Anos	Quilogramas	Valores
1911	1.317:104	9.837:137$000
1912	1.365:622	9.635:637$000

O fabrico nacional estava representado em 1911, por 15 fábricas, algumas muito bem montadas, e com grandes capitais empatados; contudo, ainda importam o *fio para tecelagem*, do estrangeiro. Entretanto, cogita-se tambêm, e de há muito, na montagem de fiação da lã, e de todo o beneficiamento relativo, como seja *cardar, pentear*, etc. As fábricas estavam divididas pelos Estados: 5 no Distrito Federal, 2 no Estado do Rio, 5 no Rio Grande do Sul e 3 em S. Paulo. O total da produção dêsse mesmo ano, cifrou-se em 12.449:922$000 réis.

O excessivo direito alfandegário, afugenta do mercado os lanifícios *baixos*, importando-se sómente os tecidos *finos*, principalmente de Inglaterra, que predominou sempre no mercado; porêm, o fio de lã para tecelagem, *cardado ou penteado*, poderá facilmente ser introduzido, pois que desapareceu a principal fonte de abastecimento, a França (Tourcoing, Roubaix, etc.). É, porêm necessário, que os industriais concedam vantagens aos compradores, não só em preços, como tambêm nas condições de pagamento, visto que o mercado está habituado a comprar em conta corrente a 6 mêses de prazo, a contar da data da factura.

Alguns importadores, escreveram a diversos fabricantes portugueses, pedindo preços e amostras. Que nos conste, só uma, da Covilhã, respondeu, e ainda assim, os preços eram tão exagerados e as condições de pagamento tão absurdas, que não se ofereceu ainda ocasião oportuna para qualquer início de transacções. O fio, no entanto, era de bôa qualidade.

Esta Câmara, tambêm há cêrca de um ano, oficiou às Associações Comerciais e Industriais Portuguesas, para que estas colectividades promovessem entre os seus associados, a remessa de amostras, preços, condições de venda, etc., a fim de habilitar a Câmara a satisfazer vários pedidos de sócios. Até hoje, não foi recebida nenhuma amostra, nem sequer um único fabricante, se nos dirigiu a fazer-nos qualquer pergunta.

*

A firma Afonso Viseu & C.ª, solicitada, entre outras, para nos prestar o seu valioso concurso, e no firme desejo de bem nos orientar sobre os meios precisos ao incremento da importação de tecidos de lã portugueses, procurou a colaboração de um funcionário de fazenda, que melhor conhecesse as leis alfandegárias do país, suas razões, seus defeitos e que aliasse também o conhecimento dos interesses do comércio importador aos do fisco. A colaboração dêsse distinto funcionário superior da Alfândega, foi tão magistral que não deixa margem para mais divagações sôbre o assunto, a não ser para alguns quesitos da quási exclusiva competência dos importadores. Diz o aludido funcionário, em resposta ao pedido dos srs. Afonso Viseu & C.ª:

QUESTIONÁRIO

1.º *Não desconhecendo V. Ex.ª, por certo, o grau de aperfeiçoamento a que chegou a indústria dos lanifícios no nosso país, como por exemplo, o do grande centro fabril da Covilha, e os de Alemquer, Alhandra, Arrentela, Coimbra, Lisboa e Pôrto, como julga se deva proceder, para colocar vantajosamente no mercado brasileiro a maior quantidade possível de lanifícios?*

Envolve êste quesito práticas comerciais e um sistema de propaganda inteligente e confiado a agentes comerciais das fábricas portuguesas, com amostras e informações de custo, condições de remessas, fôrça produtiva, fabricação adequada ao clima do país, modelos mais usados e procurar imitar os panos de lã ingleses, as casimiras e cheviotes francêsas, etc., etc., e com algum esfôrço farão os tecidos de lãs portugueses, a sua entrada nos portos do Brasil. É preciso não esquecer que o custo de produção, matéria-prima, máquinas, salários, etc., pode determinar a impossibilidade da concorrência, se algures toda essa despesa fôr moderada.

2.º *Qual a procedência directa dos tecidos de lã, a que no Brasil se dá preferência?*

Os tecidos de lã estão classificados na tarifa alfandegária nos artigos 488.º, 489.º, 490.º, 508.º, 517.º, 518.º, 523.º e 524.º. O ar-

tigo 488.º abrange os seguintes tecidos: alpacas, cassas, lilás, durantes, damascos, merinos, casimiras, princetas, gorgorões, riscados, setins da China, tecidos de ponto de malha, tonquins, risso ou veludo de lã e tecidos semelhantes não classificados, lisos ou entrançados, lavrados ou adamascados.

O artigo 489.º abrange as baetas e baetões.

O artigo 490.º abrange as baetilhas e flanelas lisas, entrançadas ou lavradas.

O artigo 508.º abrange o feltro.

O artigo 517.º abrange os panos, casimiras e cassinetas com ou sem mescla de sêda, cheviotes, flanelas americanas, sarjas e diagonais.

O artigo 518.º abrange panos de mesa.

O artigo 523.º abrange sarçanetas.

O artigo 524.º abrange tecidos abertos, ou transparentes, tais como: bareges, filós, grenadines, gaze, escomilha e outros abertos e transparentes não classificados.

O resumo da importação dos tecidos de lã, de 1909 a 1911, exceptuados os transparentes, é, em ordem de importância, o seguinte:

Procedência	Quantidade em quilos	Direitos arrecadados
Gran-Bretanha .	789:229	4.134:771$950
França	257:072	1.828:810$300
Alemanha . . .	234:706	1.492:339$390
Bélgica. . . .	42:463	316:969$900
Austria. . . .	13:397	97:948$580
Itália	3:503	27:992$200
Outros países . .	29:995	154:177$310
	1.368:965	8.063:009$630

Quanto aos tecidos abertos, *bareges, filós, grenadines,* a França tem o lugar de destaque; efectivamente nos exercícios de que nos ocupamos, a Estatística nos dá os seguintes dados: França, 746 quilos. Outros países, 311 quilos. Destacamos êstes tecidos, mostrando a preponderância da França, em tudo quanto diz respeito à moda, ao luxo, ao apurado gôsto, e é êste, em geral, o característico das

fabricações francesas, que teem entretanto a desvantagem de ter o seu consumo limitado às classes mais abastadas; na fabricação inglesa, sobresaem os panos e os cheviotes de lã; a alemã é mais popular, isto é, mais adequada aos consumidores menos favorecidos da fortuna: a belga e a italiana, procuram em suas exportações imitar, ora os produtos ingleses e franceses, ora os alemães, conforme o consumo do país importador pende para um ou outro lado.

A importação de tecidos de lã portugueses, não figura na Estatística de importação da Alfândega do Rio de Janeiro, mas, se as fábricas portuguesas não exploram os mercados brasileiros, a que causa se deve atribuir semelhante abstinência? Parece que à negligência da indústria portuguesa, afugentada, sem dúvida, pela poderosa concorrência dos produtores ingleses, franceses, alemães, etc., que, antigos conhecedores do consumo e das tarifas do Brasil, já afeiçoaram as suas fabricações àqueles dois elementos.

3.º *Quais os preços em média, se possível fôr, do produto no local da sua origem?*

O preço, o custo das mercadorias, em geral, é o valor nominal dos objectos: nele tudo é relativo, porque o dinheiro não tem um padrão fixo como o metro; o mesmo objecto, pode ter tantos preços, quantos os lugares onde é fabricado, além de outras circunstâncias que podem influir sôbre a alta e baixa. Para responder convenientemente a êste quesito, seria necessário que se conhecesse préviamente o custo do produto no foco de produção.

4.º *Quais as qualidades de tecidos preferidas, casimiras, cassinetas, mesclas de sêda, cheviotes, flanelas, sarjas, diagonais, etc.?*

Parece que a questão de preferência está subordinada a milhares de circunstâncias que só a prática comercial pode determinar. Entretanto, os tecidos leves, quer destinados ao sexo forte, quer ao sexo fraco, quer se trate de panos, casimiras e cassinetas destinadas em geral a roupas masculinas, quer se trate de flanelas, sarjas, cassas, etc., destinadas a roupas femininas, são igualmente, senão com pouca diferença, importados.

5.º *Quais as côres e padrões mais usados?*

Côres e padrões, variam pelas leis arbitrárias da moda, e o seu uso, depende do gôsto individual: sem o que não se poderia explicar a preferência de certas côres.

6.º *Quais os tamanhos ou comprimentos que deve ter cada peça?*

Os comprimentos variam segundo a qualidade do tecido, entretanto vão de 20 até 40 metros.

7.º *Quais as larguras mais usuais nos diversos tecidos?*

Um metro a $1^m,20$ para os tecidos leves destinados a vestuário de senhora, e $1^m,40$ para os de homem.

8.º *Qual o pêso mínimo e máximo que deve ter cada metro quadrado de tecido?*

O pêso mínimo não tem limite na tarifa; os tecidos de lã tarifados se dividem em duas categorias: aqueles que teem por base o pêso da mercadoria, e aqueles cuja base é o pêso por metro quadrado. Estes compreendem os tecidos classificados nos artigos 517.º e 524.º

Para os primeiros, a taxação varia segundo a composição dos tecidos; se são de lã pura, e se o pêso por metro quadrado é de 450 gramas ou menos, a taxa é de 8$000 réis por quilo; se o pêso da mesma unidade métrica excede aquele limite, a taxa corresponde a 4$200; se são fabricados de lã e algodão em partes iguais, o limite do pêso, por metro quadrado, é de 400 gramas para a taxa de 4$800 réis, e alêm dêsse limite, a taxa varia para 2$400 réis. A simples mescla de algodão, não desloca a classificação do tecido.

Por *partes iguais,* entende-se trama de lã pura, e urdidura de algodão, ou vicè-versa; outra combinação de elementos que não seja esta, importa a classificação do tecido na taxa mais alta. No artigo 424.º (tecidos abertos, etc.), o limite do pêso por metro quadrado, é de 80 gramas para a taxa de 18$000 réis, e o de mais de 80 gramas para a taxa de 10$000 réis. Se há nêstes tecidos mescla de outra fibra vegetal ou animal, tem lugar a aplicação do disposto no artigo 18.º dos Preliminares da Tarifa.

9.º *Julga V. Ex.ª conveniente organizar pequenos mostruários para se enviarem às Associações Comerciais Portuguesas, designando qualidades dos tecidos, padrões, preços, etc.?*

Como vimos, tem o Brasil diversos mercados europeus para abastecer-se e com vantagem, de todos os tecidos de lã. Se os tecidos de origem portuguesa, precisam alargar o seu consumo, e contar como seu tribútario o mercado brasileiro, parece que às fábricas e Associações Portuguesas compete a iniciativa dessa conquista. A missão de tornar conhecidos os seus produtos está nitidamente indicada. Amostras ou mostruários, com designação de padrões, preços, qualidades, pêso por metro quadrado, da indústria portuguesa, é o que convêm conhecer.

A remessa de todos os esclarecimentos de origem inglesa, alemã, francesa, etc., para ser imitado em Portugal, seria afinal de contas uma imitação que, por mais perfeita que fosse, não se poderia comparar com os produtos mais aperfeiçoados dos outros países da Europa.

10.º *Quais os direitos que incidem no Brasil, sôbre os tecidos de lã?*

Os tecidos de lã estão classificados na classe 16.ª da Tarifa pelos diversos artigos já citados.

Artigo 488.º Trata êste artigo de uma infinidade de tecidos de lã pura, sujeitos à taxa de 7$200 réis por quilograma, que é paga 35 % em ouro ao câmbio par, e 65 % em papel, mais 2 % também em ouro, calculado, não sôbre a taxa, mas sôbre o seu valor oficial (14$000 réis o quilo); armazenagem, capatazias e finalmente o imposto do consumo criado pelo Dec. n.º 11:511 de 4 de Março de 1915.

Os artigos 489.º, 490.º, 508.º, 509.º, 518.º e 594.º, cuja transcrição seria por demais longa, estão subordinados às mesmas disposições que governam os tecidos classificados no art. 517.º já citado no 8.º quesito. Os tecidos que forem classificados nêsse mesmo artigo, (panos, casimiras, etc.) em vez de 35 % dos direitos em ouro, pagam 50 %.

É evidente que as taxas correspondentes aos tecidos de lã pura, ficam sobrecarregadas com o ágio do ouro, subordinado à cotação do câmbio, e tanto mais sobrecarregadas, quanto maior fôr a percentagem em ouro a pagar. Assim, as taxas da tarifa são nominais e só seriam efectivas na hipótese de termos o câmbio ao par.

Exemplifiquemos para os dois casos já apontados (35 % e 50 % ouro) e tomemos o câmbio de 12 d. por 1$000 réis, e teremos:

Taxa do artigo 488.º		7$200
65 % em papel	4$680	
35 % em ouro ao câmbio de 12 d. ou sejam 2$520.	5$680	10$360
Diferença		3$160

O aumento de 3$160 réis corresponde a uma agravação de 43,8 % sôbre a taxa.

No segundo caso:

Panos de lã, taxa.		8$000
50 % papel	4$000	
50 % ouro (4$000 réis) ao câmbio de 12 . .	9$056	13$056
Diferença		5$056

que corresponde a uma agravação na taxa fixa, de 63,2 %.

A agravação, como se vê, é inversamente proporcional à cotação do câmbio.

Não é tudo: o imposto de 2 % em ouro, criado para melhoramentos dos portos, e que é calculado sôbre o valor oficial da mercadoria, vem ainda agravar as taxas.

Efectivamente nos dois exemplos escolhidos o valor oficial no primeiro caso é, 14$200 réis.

2 % ouro (284) ao câmbio de 12, $640 réis, que corresponde a uma agravação da taxa (7$200 réis) de 8,8 %. No segundo caso (8$000 réis), valor oficial, 13$333 réis.

2 % ouro (266) ao câmbio de 12, $600 réis, ou uma agravação da taxa de 7,5 %.

11.º *Qual a fórma de acondicionamento mais própria para um clima tropical como o do Brasil?*

Os tecidos de lã devem vir enrolados em tábuas muito finas e leves, e embrulhados em papel muito consistente; as caixas devem ser forradas com papel impermeável.

12.º *Outras quaisquer observações que V. Ex.ª julgue conveniente acrescentar.*

Fio de lã para tecelagem.

As fábricas aqui, gastam fio *penteado* e fio *cardado,* aquele em muito maior quantidade, em *bobinas* para urdimento e em *espulas* para tramar, sendo as grossuras mais procuradas 2/40, 2/48 e 2/52, bem como 1/20, 1/24 e 1/26. As poucas amostras de fio tinto que teem vindo ao mercado, são de bôa qualidade, e prestam-se perfeitamente aos fins em vista; porêm, o seu excessivo custo, assim como as condições na maneira de transaccionar, afastam os compradores, que de preferência se voltam para quem lhes faz melhores ofertas.

*

Além da firma *Afonso Viseu & C.ª*, já citada, consultamos os srs. *A. Mendes Campos & C.ª*, *Almeida Rabelo & C.ª*, *António Santos & C.ª*, *Augusto Vaz & C.ª*, *G. Madeira & C.ª*, *J. A. de Oliveira & C.ª*, *J. P. de Sousa & C.ª*, *M. A. Ferreira*, *Serafim F. Clare & C.ª* e *Soto Maior & C.ª*, que nos prestaram o seu valiosíssimo concurso para o presente estudo.

VI — **Linho com ou sem mescla.**

1. Roupa feita.

Para *roupa feita de linho*, não se dedicou a Câmara Portuguesa a um tão rigoroso estudo, por lhe parecer mercadoria de muito diminuto consumo no mercado brasileiro, mas, acusando a Estatística Comercial um movimento assaz regular para as nossas manufacturas consultamos verbalmente alguns dos principais negociantes.

Como sucede com outros filamentos e mercadorias semelhantes, não há referências a quantidades. Os valores que exportamos durante os últimos dez anos, em confronto com a importação geral, foram os seguintes:

Anos	Importação portuguesa	Importação geral
1905	13:763$000	376:296$000
1906	8:822$000	423:870$000
1907	6:811$000	481:323$000
1908	12:202$000	339:471$000
1909	8:841$000	290:634$000
1910	1:900$000	308:676$000
1911	9:324$000	320:398$000
1912	1:638$000	315:044$000
1913	2:878$000	266:035$000
1914	8:138$000	107:102$000

Consta a *roupa feita*, de camisas, colarinhos, punhos e ceroulas, e é êste último artigo que vem em maior quantidade ao mercado.

As taxas alfandegárias são as seguintes:

Camisas de aniagem ou creguela (dúzia)	13$000
Idem de qualquer outra qualidade, lisas ou com pregas (dúzia)	52$000
Ceroulas (dúzia)	24$000
Colarinhos (dúzia).	3$600
Punhos (dúzia de pares)	5$000

Como para os demais artigos, acresce 35 % ouro, 2 % ouro para melhoramentos do pôrto, etc., etc., elevando qualquer das taxas a 50 % mais.

Questionário n.º 13

2. TECIDOS.

No agrupamento de *linhos*, a Estatística Comercial designa oito artigos, figurando Portugal sómente em quatro, são êles: *Roupa feita*, de que já nos ocupamos; *Tecidos*, de que vamos tratar; *Cordoalha*, ou *Cabos de linho* e *Manufacturas não especificadas*, incluidas também no presente questionário.

Tem sido bem diminuto e irregular, o movimento dos nossos *linhos* no mercado brasileiro. Em *tecidos* encontramos na Estatística, durante os últimos dez anos, apenas as seguintes quantidades e valores:

Anos	Quilogramas	Valores
1905.	556	5:698$000
1906.	428	3:147$000
1907.	208	1:540$000
1908.	303	2:494$000

Anos	Quilogramas	Valores
1909.	119	585$000
1910.	355	1:916$000
1911.	9	227$000
1912.	59	951$000
1913.	337	2:220$000
1914.	189	885$000

Registou-se o máximo da importação em 1905, e dêsse ano em diante foi sempre declinando. Certamente, não figura nela o valor de todos os tecidos de linho que entram no consumo, como bagagem ou por qualquer outro processo.

Em 1911, a importação geral foi de 1.885:241 quilogramas, no valor de 6.924:005$000 réis, distribuida pelas seguintes nações: Gran-Bretanha, França, Bélgica, Alemanha, Itália, etc.

Lonas, meias-lonas, brins e brinzões.

Êstes artigos, fabricam-se já no nosso país, na máxima perfeição, rivalizando com os similares franceses, russos, etc. No entanto, com uns pequenos melhoramentos, a mercadoria terá muito melhor aspecto. São êles: A marcação do número de metros e a aposição de um emblema ou marca estampada a qualquer côr, na face superior de cada peça e designando ao mesmo tempo, o nome ou marca do tecido ou ainda o da fábrica. Nos tecidos de algodão, emprega-se de há muito, êste sîstema.

Alèm das pequenas alterações apontadas impõe-se o aumento do fabrico em condições de se poderem realizar avultadas transacções, satisfazendo de pronto qualquer encomenda e afastando qualquer receio da sua não execução.

Na Estatística Comercial, não teem tais artigos menção à parte, figurando simplesmente como *tecidos*.

Cabos de linho, merlins, mealhares, etc.

Temos nêstes artigos, próprios para navegação, bons fabricos, cujas comparações se podem fazer sem o menor receio; no entanto há uma modificação muito importante a realizar: o alcatroado dêsses cabos difere muitíssimo dos similares russo e inglês. É da Rússia que provéem as melhores manufacturas que se encontram no mercado.

A importação dos nossos *cabos de linho,* durante o último decénio, cifrou-se nas seguintes quantidades e valores:

Anos	Quilogramas	Valores
1905	7:915	6:658$000
1906	3:295	3:004$000
1907	2:880	2:704$000
1908	3:590	4:497$000
1909	2:888	2:624$000
1910	3:164	2:797$000
1911	1:317	1:201$000
1912	3:654	3:993$000
1913	1:724	1:878$000
1914	300	333$000

A *cordoalha de linho,* está representada em 1911, por 85:819 quilogramas computados em 74:552$000 réis, e pelas seguintes origens: Alemanha, Gran-Bretanha, Rússia, Bélgica, Austria, etc.

Manufacturas não especificadas.

A nossa exportação foi no mesmo período de:

Anos	Quilogramas	Valores
1905	1:258	1:963$000
1906	291	2:881$000
1907	271	5:305$000
1908	14:129	6:166$000
1909	45	1:745$000
1910	504	2:396$000
1911	354	760$000
1912	479	4:497$000
1913	59	228$000
1914	4	114$000

Não nos passou despercebida a disparidade dos algarismos referentes a quantidades e respectivos valores por unidade; são, porêm, fielmente reproduzidos da Estatística.

O total da importação geral em 1912, cifrou-se em 124:371 quilogramas no valor de 445:085$000 réis e teve as seguintes origens: Gran-Bretanha, França, Austria, Alemanha, Bélgica, etc.

*

A indústria no país está representada por duas fábricas, sendo uma delas muito importante, produzindo já tecidos muito regulares, próprios para lençóis, à razão de 2$200 réis e 2$800 réis por metro, para as larguras de 1m,80 e 2m,20.

No entanto, Portugal pode abastecer o mercado, com diversas das suas manufacturas já de há muito reputadas, principalmente nas praças do Norte do Brasil, onde não há ainda vestígios de produção. Entre as mercadorias de boa aceitação, encontram-se os atoalhados de padrões, azul e encarnado.

Os nossos *linhos* tiveram, por parte da Câmara Portuguesa, um estudo especial nos 16 quesitos que seguem:

QUESTIONÁRIO

1.º *Havendo no Norte de Portugal, uma indústria em outros tempos muito próspera, a da curtimenta, fiação e tecelagem de linho, representada pelo centro produtor de Guimarães; no Sul, a importante fábrica de Torres Novas, além de muitas outras disseminadas pelo país, não julga V. Ex.ª que essas manufacturas possam ter aceitação nos mercados do Brasil?*

Certamente que sim, se os produtos pela sua qualidade, preparo, preço, etc., puderem competir com as de outras procedências, já com larga aceitação no mercado. Os *linifícios* sempre tiveram grande preferência nos climas tropicais.

2.º *Na afirmativa, pode V. Ex.ª inteirar-nos do que é necessário fazer para que se torne eficaz o desenvolvimento do comércio do linho português no Brasil?*

A introdução de um produto no mercado, depende necessáriamente da propaganda, e por isso, um serviço bem montado, de representações, poderá produzir resultados benéficos, se o produto estiver em condições de competir com os similares, e nêsse caso seria mesmo necessário, que o nosso fabricante aqui viesse examinar os tipos de linho que o Brasil consome, estudasse preços, tari-

fas, etc., e conhecesse a importância do mercado e o crédito dos compradores.

3.º *Qual a procedência dos tecidos de linho a que até hoje se dava preferência nos mercados brasileiros?*

Belga e francêsa para roupa de cama e vestuário: inglêsa para fabricação de colarinhos, porêm esta última qualidade, parece que as nossas fábricas, não estão ainda habilitadas a produzir.

4.º *Quais os preços em média, se possivel fôr, do produto no local da sua origem?*

Nos tecidos para lençóis, por exemplo, variam segundo a largura, ou sejam em média:

0^{m},80 (para fronhas)	frs.	0,80
1^{m},80	»	1,50
2^{m},30	»	2,20

porêm, a maior venda, é da largura de 2^{m}.

Para os demais, a sua grande variedade, tais como: trançados, lonas, lisos, para forros e vestuário de homem e senhora, inibe os importadores designá-los.

5.º *Quais são as qualidades de tecidos mais preferidas?*

Para lençóis e fronhas, é o branco, com preparo de linho, e de linho e algodão em partes iguais, isto é, a trama de algodão e a urdidura de linho, e pesando respectivamente para as larguras citadas no anterior quesito, 100, 250 e 300 gramas por metro corrente.

O tipo mais barato e de boa venda que vem ao Rio de Janeiro, é um artigo de *linho e algodão* em partes iguais, com 2 metros de largura, 24 fios, ao preço de Fr. 1,85 desconto de 5 $^{0}/_{0}$ para pagamento à vista. Pesa 180 gramas por metro quadrado. Paga o direito de 2$200 réis por quilograma com o abatimento de 10 $^{0}/_{0}$, por ser metade algodão.

Uma boa qualidade média de linho puro, custa Fr. 3,80 com o desconto de 5 $^{0}/_{0}$. Largura 2^{m},30, fios 23, e pesa 165 gramas por metro quadrado.

Entre estas duas qualidades, há uma escala de preços e pesos convenientes, havendo também artigos de preço muito elevado, mas de pequena venda. A taxa alfandegária é igualmente de 2$200 réis por quilograma, desde que não passe dos 24 fios. O último tipo também se faz na largura de 1^{m},20 para vestidos de senhora.

Para fronhas, convéem as larguras de $0^{m},70$ e $1^{m},10$ em peças de 30 metros. Como tipos de boa venda, temos as seguintes condições:

Qualidade baixa: Preço Fr. 1,25 em $0^{m},70$ de largo, com 23 fios e 180 gramas por metro quadrado. Taxa alfandegária 2$200 réis por quilograma. Na largura de $1^{m},10$ o preço é de Fr. 1,80 e tudo o mais relativamente.

Qualidade média: Preços de Frs. 1,25 a 1,50 em $0^{m},70$ de largura, e $1^{m},80$ a Frs. 2,25 em $1^{m},10$ como 30 a 36 fios e 140 a 150 gramas por metro quadrado.

Todos os tecidos citados devem ser branqueados podendo o artigo de linho e algodão ser um pouco engomado. O fio, redondo e não esmagado, como no linho chamado hamburguês e em certos tipos belgas e ingleses: precisa ser também pouco ou nada lustroso.

6.º *Quais os tamanhos ou largura que devem ter as peças?*

Para todas as qualidades, 30 metros; as larguras, já estão descriminadas no anterior quesito.

7.º *Qual a base ou número de fios que o tecido deve conter por 5 $^{m}/_{m}$ quadrados?*

O mais freqùente: 23 a 24 fios por 5 $^{m}/_{m}$ quadrados, isto é, 12 fios para a trama e 12 fios para a urdidura. O mercado, porêm, recebe tecidos mais finos.

8.º *Quais os direitos que incidem sôbre os diversos tecidos?*

Obedecem êstes às seguintes taxas, segundo a classe XVII, artigo 538.º da tarifa:

Até 12 fios em 5 $^{m}/_{m}$ quadrados (quilo)	$900
De 12 a 24 fios em 5 $^{m}/_{m}$ quadrados (quilo).	2$200
De 24 a 36 fios em 5 $^{m}/_{m}$ quadrados (quilo).	5$000
De 36 a 48 fios em 5 $^{m}/_{m}$ quadrados (quilo).	9$300
De mais de 48 fios em 5 $^{m}/_{m}$ quadrados (quilo). . . .	13$000
Linhos sarjados ou imitação lona (quilo)	3$000
Lavrados e adamascados (quilo)	5$400

Sendo 35 % em ouro e 65 % em papel. Razão 60 %. Acresce: ouro 2 % melhoramentos do pôrto, capatazias, armazenagem, despacho e carreto, o que eleva aquelas taxas, pelo menos a mais 50 %. Pela nova lei de consumo de 4 de Março último, os tecidos de linho, pagam o imposto de 30 réis por metro.

Há mais as seguintes taxas:

Lonas e meias-lonas (quilo)	1$200
Brins entrançados à imitação de lona (quilo)	3$000
Cordoalha em peças (quilo)	$700
Idem em obra (quilo)	$800

Como se trata de artigos já aqui bastante conhecidos, e que poderão ter um largo consumo, damos uma fórmula de despacho para a primeira mercadoria.

Fórmula de um despacho para um fardo de lona de linho

Um fardo contendo lona de linho, medindo setecentos e cincoenta metros e pesando líquido rial trezentos e setenta e seis quilos.

Razão 50 % — 376 quilos a 1$200 réis		451$200
Estatística		$030
Melhoramentos do pôrto		18$050
		469$280
Ouro 35 %	157$920	
» 2 %	18$050	
	175$970	
Papel	293$310	469$280

Custo de 175$970 réis ouro ao câmbio de 15 d. . . .	316$750
Papel	293$310
Agência e selos	17$500
Carreto e armazenagem	9$000
Réis	636$560
750 selos de vinte réis (um por metro)	15$000
Réis	651$560
Despesa por cada metro, réis . . .	$869

9.º *Julga V. Ex.ª conveniente organizar pequenos mostruários a fim de se enviarem às Associações Portuguesas, designando qualidades, preço, pêso, número de fios, padrões, direitos, etc.?*

Seria preferível que as Associações Portuguesas organizassem e remetessem para aqui, mostruários a fim de dar uma ideia do que a indústria portuguesa pode produzir, podendo então indicarem-se as modificações no processo do fabrico.

10.º *Na afirmativa, pode V. Ex.ª indicar a forma de os obter?*

Os fabricantes que se julgarem aptos a fornecerem com prontidão as manufacturas de maior consumo no mercado, e que queiram obter maior soma de esclarecimentos, poderão dirigir-se à Câmara Portuguesa, pedindo amostras e informações sôbre determinados artigos da sua produção, que esta colectividade prestará todos os informes necessários.

11.º *Qual a forma de acondicionamento e embalagem mais própria para um clima tropical como o do Brasil?*

Nos *tecidos para lençóis*, as peças devem ter cinco dobras sôbre 140 centímetros, embrulhadas em papel forte (mais comum azul), forrado de papel de sêda e amarradas com dois cadarços sobrepostos por tiras de papel e presas por tiras de algodão. A embalagem consta comumente de uma caixa com mais ou menos 300 quilos de pêso bruto, forrada de papel encerado, contendo trinta peças.

Outros *tecidos mais finos*, em caixas cujo pêso bruto não exceda 150 quilos, forradas de papel forte e limpo, mesmo encerado. Todas as caixas devem ser adequadas à mercadoria, novas e sólidas, bem pregadas e cintadas com aros de ferro nas extremidades.

Para *lonas, meias-lonas, brins e brinzões*, o enrolamento e enfardamento como é feito actualmente, satisfaz: no entanto, para dar mais elegância à mercadoria, era conveniente que todas as peças tivessem na face superior, marcados a tinta, o número de metros por peça e um grande emblema, como por exemplo, duas grandes âncoras entrelaçadas, e quaisquer dizeres, o nome da fábrica, do tecido ou outro qualquer de fantasia, podendo-se adoptar um para cada artefacto. Sem dizeres de espécie alguma, como vêem actualmente, não são nada atraentes.

12.º *Qual a forma de pagamento mais usual no mercado do Rio de Janeiro?*

Não há um modo uniforme; depende do crédito do comprador, dos recursos do vendedor, do conhecimento que há entre êles, etc.

Os importadores teem geralmente nas capitais dos países exportadores, um comissário que é ao mesmo tempo o seu banqueiro, pois que paga ao fabricante à vista, e dá ao importador o prazo de seis meses, cobrando uma comissão pelo seu trabalho, e um juro razoável pelo crédito que fazem. Há porêm, negócios directos com os fabricantes, que dão de 3 a 6 mêses de prazo contra saque que geralmente é aceite ou descontado depois de conferida a mercadoria, o que representa entre dois a três meses da data da saída da encomenda ou remessa. Seria portanto, êste o prazo mínimo.

13.º *Quais as condições de expedição, embarque, etc.?*

Free on board.

14.º *Não acha V. Ex.ª que os exportadores portugueses deveriam mandar ao Brasil caixeiros viajantes habilitados e bem remunerados?*

Sendo miúdo o negócio que o fabricante tem feito com o Brasil, pois geralmente os compradores dos nossos artigos teem sido *casas de retalho de terceira ou quarta ordem,* ou particulares, o fabricante não conta com negócio de importância, e não tem disposição para arriscar uma viagem de três meses ao Rio de Janeiro, o que lhe custaria, entre ordenado e despesas do viajante, uns 600 escudos; por isso, o seu produto é vendido a algum negociante que tem transacções com o Brasil ou é confiado a alguêm que conhece, um viajante de outro ramo (vinho, etc.), mas que nada entende do artigo, e que, em todo o caso, o sobrecarrega com verba avultada, de modo que a manufactura, alêm de não ser quási nunca, o que convêm como tipo, ou como número de fios ou de pêso, vem encarecida com o lucro dos intermediários.

Há pouco, esteve no Rio de Janeiro um dêsses agentes, com lindas rendas de linho do Sul de Portugal, confessando a vários importadores que o seu lucro *era apenas* de 30 % sôbre o preço da factura, já em segunda ou terceira mão!

15.º *Não lhe parece que se deveria aconselhar os exportadores a modificarem as suas exigências nas condições de pagamento?*

Sim; uma vez conhecidos o conceito e o valor das casas compradoras, afigura-se de grande proveito aos próprios exportadores cederem por vezes às suas exigências em limite razoável.

16.º *Outras quaisquer observações que V. Ex.ª julgue conveniente acrescentar?*

O assunto é de toda a urgência, visto estarem todos os países produtores, envolvidos na guerra, e haver falta das mercadorias no mercado.

*

Todos os importadores consultados, são unânimes em afirmar que alguns dos nossos *artefactos de linho* podem ter muito boa aceitação no mercado, e, uma vez introduzidos, dificilmente serão suplantados.

Foram êles os srs: *Costa Pacheco & C.ª, Costa Pereira & C.ª, J. P. de Sousa & C.ª, J. Ferreira dos Santos & C.ª, João Reinaldo, Coutinho & C.ª, Leitão, Irmãos & C.ª, Rocha, Couto & C.ª, Serafim Fernandes Clare & C.ª e Vasco Ortigão & C.ª*

Questionário n.º 14

VII — Louça, porcelana, vidro e cristal.

1. Manufacturas de porcelana e louça.

Na Estatística Comercial, figuram as *manufacturas de porcelana e louça* com as seguintes quantidades e valores, representativas da importação de origem portuguesa, no decénio de 1905 a 1914:

Anos	Quilogramas	Valores
1905	9:045	16:112$000
1906	12:136	18:776$000
1907	11:505	16:108$000
1908	9:072	11:938$000
1909	10:393	10:628$000
1910	7:903	12:351$000
1911	19:336	15:400$000
1912	13:603	16:222$000
1913	39:776	24:267$000
1914	9:020	15:037$000

As nossas *louças e porcelanas* nunca tiveram grande aceitação no mercado, pelo seu elevado pêso, pouca ou nenhuma iniciativa dos fabricantes na criação de modêlos, desenhos, padrões, etc.,

a-pesar-de várias tentativas dos importadores, fornecendo daqui os modêlos necessários, para a boa execução das encomendas.

Temos conhecimento de vários casos sucedidos, e basta um dêles para demonstrar cabalmente, o que é voz corrente, o pouco caso dos nossos industriais em tudo quanto diga respeito a melhoramentos, alterações ou modificações dos processos retrógrados, usados na execução de qualquer pedido. Uma casa comercial daqui, enviou para uma fábrica nossa, aliás muito reputada, um aparelho completo para *serviço de mesa,* a fim de servir em tudo, como modêlo, na projectada introdução em larga escala, da referida mercadoria. Só passados dois anos, foi satisfeita a encomenda, e a respeito de alterações, ou simplesmente a execução segundo o modêlo, foi posta de parte. Nem combinavam as espessuras nem o número de peças. Em Portugal, um serviço igual, tem pratos chamados de sobremesa e ditos para doce. Êstes últimos são aqui desconhecidos por completo: pois o fabricante, entendeu que deviam também fazer parte do serviço. Não estando o consumidor acostumado a fazer uso dêles, dificilmente os aceita.

A mercadoria, por falta de competência dos embaladores, chegou com inúmeras peças inutilizadas, causando ao fabricante um avultado prejuizo.

Os concorrentes de outros países, distribuem anualmente, elegantes catálogos ilustrados coloridos, de uma fiel reprodução, apresentando sempre novos tipos e decorações. Em cada biénio, viajantes percorrem o Brasil, recebendo ordens dos seus clientes. De Portugal não aparecem viajantes, nem sequer catálogos.

No Brasil já se fabrica alguma louça, mas por emquanto, não impede o aumento da importação, pois que, em 1913 se registou o maior movimento que foi, de 9.214:758 quilogramas no valor de 7.180:483$000 réis.

Disputaram o mercado, pela ordem, as seguintes nações: Inglaterra, Alemanha, Holanda, França, Japão e Bélgica. A louça japonesa é a mais barata que vem ao mercado, já pelo seu custo, já pelo seu diminutíssimo pêso, a-pesar-de ter um acréscimo extraordinário nas despesas de transportes, fretes, baldeações, etc., vindo por via Marselha. O industrial japonês já imita perfeitamente na decoração, o artigo francês, inglês e alemão.

As *faianças* e *porcelanas,* tiveram um estudo especial por parte da Câmara Portuguesa, nos 19 quesitos que seguem:

QUESTIONÁRIO

1.º *Existindo em Portugal há muitos anos, fábricas importantes de porcelana e louça, esta última mais conhecida por louça de pó de pedra, chega a parecer impossível que se não tenha cogitado até hoje, da sua valorização no Brasil. Não desconhecendo V. Ex.ª, por certo, o grau de adiantamento dessa indústria no nosso país, como julga mais acertado proceder para conseguir a expansão da «porcelana» e da «louça» no mercado brasileiro?*

Julgam os importadores que os fabricantes portugueses se consideram incompatíveis com os concorrentes das demais nações, pois que, a pouca atenção prestada às indicações daqui emanadas, para melhoria no fabrico, decoração, pêso, embalagem, etc., das nossas manufacturas, deu em resultado a sua diminuta procura.

Para a sua completa expansão no mercado (e o momento não pode ser mais propício), seria muito conveniente que os fabricantes se esforçassem em satisfazer todas as exigências dos importadores, de quem depende sempre a difusão da mercadoria, procurando ao mesmo tempo manter a uniformidade dos feitios, tamanhos, grossuras, decorações, qualidade da matéria-prima e a consistência necessária para a sua conservação, principalmente no *vidrado.*

Também se afigura de óptimos resultados, o estabelecimento nesta capital, de um mostruário permanente em conjunto, de todos os artigos que as nossas fábricas possam produzir em quantidade, pois que, apresentar modelos muito vistosos para agradar ao consumidor e quando a encomenda é de maior vulto, não a executar, e nem ao menos justificar os motivos, prejudica sériamente a indústria de uma nação. Junto a êsse mostruário, deverá haver uma secção de catálogos, preços correntes, e todas as informações sôbre os produtos apresentados, quer em fabrico, quer em produção. Na mesma secção do mostruário permanente, se prestariam todos os esclarecimentos sôbre modificações a introduzir na nossa indústria, assim como se forneceriam modelos para serem fielmente reproduzidos.

2.º *Quais as modificações a introduzir em Portugal, no fabrico da porcelana e da louça, para que possam com vantagem competir com as similares de outras nações que véem ao mercado?*

Assemelhar os desenhos e padrões aos de outras procedências. A indústria japonesa assim procede, pois fabrica *porcelanas e louças* com desenhos ou pinturas perfeitamente iguais às inglesas e francesas. Modificar por completo, o actual processo de fabrico, dando às nossas manufacturas o menor pêso possível, qualidade essencial para as tornar compatíveis com as similares, que primam pela elegância, fino gôsto, e sobretudo extremamente leves. As fábricas inglesas, francesas e alemãs anualmente lançam no mercado padrões novos, muito artísticos e pelos catálogos ilustrados dessas fábricas, os industriais portugueses poderão facilmente ajuizar do grau de aperfeiçoamento da indústria e dos gostos preferidos nêste mercado.

3.º *Quais são as diversas procedências de porcelana, que abastecem actualmente os mercados do Brasil?*

França, Inglaterra, Alemanha, Austria-Hungria e Japão, sendo para notar que êste último concorrente vai tendo grande aceitação. Incontestavelmente é a França quem melhor concorre com serviços de *toilette* e *de mesa,* não podendo de fórma alguma a Alemanha imitá-la, pois é unicamente exímia em pequenos serviços para chá ou café, pratos para dôces, etc.

4.º *Quais as proveniências das louças de pó de pedra?*

A Inglaterra tem preferência exclusiva no mercado, seguindo-se a Alemanha, França, Holanda e Austria-Hungria.

5.º *Quais os direitos que incidem no Brasil, sôbre uma e outra?*

Para as manufacturas de *porcelana e louça,* constantes de aparelhos ou serviços de *mesa, toilette* ou quaisquer peças isoladas, há seis taxas, segundo a matéria-prima de que se compõem e da ornamentação. Damos um exemplo de despacho para cada uma das seis taxas, ficando assim bem demonstrado quanto o direito é excessivo e sobrecarrega a mercadoria:

Fórmula de despacho para louça branca ordinária n.º 1: Pó de pedra branca

Cinco barricas, contendo louça *número um*, pesando líquido mil quinhentos quarenta e dois quilos.

Razão 50 % — 1:542 a 200 réis		308$400
Abatimento de 5 %		15$420
		292$980
Estatística		$100
Ouro 2 % (M. do pôrto)		12$340
Réis		305$420
Ouro 35 %	102$550	
» 2 %	12$340	
	114$890	
Papel	190$530	305$420
Custo de 114$890 réis ouro ao câmbio de 15 d. . .		206$800
Papel		190$530
Descarga		3$030
Capatazias		10$100
Cais do pôrto (armazenagem)		12$340
Selos de consumo (60 réis por quilograma). . . .		92$520
Agência e selos		15$200
Carreto		12$500
Réis		543$020
Aumento de 5 % para quebras		27$150
Réis		570$170
Despesa por quilo, réis		$370

Fórmula de despacho para louça branca n.° 2: Granito

Seis gigos contendo louça *número dois,* pesando líquido dois mil trezentos e setenta e dois quilos.

Razão 50 % — 2:372 quilos a 250 réis		594$500
Abatimento de 5 %		29$720
		564$780
Estatística		$120
Ouro 2 % (M. do pôrto)		23$780
Réis		588$680
Ouro 35 %	197$700	
2 %	23$780	
	221$480	
Papel	367$200	588$680

Custo de 221$480 réis ouro ao câmbio de 15 d. . .	398$670
Papel	367$200
Descarga	3$910
Capatazias	13$020
Cais do pôrto (armazenagem)	23$780
Selos de consumo (100 réis por quilograma) . . .	237$800
Agência e selos	17$700
Carretos	15$000
Réis	1:077$080
Aumento de 5 % para quebras	53$820
Réis	1:130$900
Despesa por quilo, réis	$475

Fórmula de despacho para louça ordinária pintada ou dourada, de pó de pedra, n.º 3

Duas barricas contendo louça *número três*, pesando líquido seiscentos e onze quilos.

Razão 50 % — 611 quilos a 300 réis	183$300
Abatimento de 5 %	9$160
	174$140
Estatística	$040
Ouro 2 % (M. do pôrto)	7$340
Réis	181$520

Ouro 35 %	60$950	
» 2 %	7$340	
	68$290	
Papel	113$230	181$520

Custo de 68$290 ouro ao câmbio de 15 d.	122$920
Papel	113$230
Capatazias	4$940
Cais do pôrto (armazenagem)	7$340
Selos de consumo (160 réis por quilograma) . . .	97$760
Agência e selos	7$200
Carretos	5$000
Réis	358$390
Aumento de 5 % para quebras	17$920
Réis	376$310

Despesa por quilo, reis $616

Fórmula de despacho para louça n.º 4: Porcelana branca

Duas barricas, contendo louça *número quatro,* pesando líquido quinhentos quarenta e um quilos.

Razão 60 % — 541 quilos a 600 réis		324$600
Abatimento de 5 %		16$230
		308$370
Estatística		$030
Ouro 2 % (M. do pôrto)		12$990
Réis		321$390
Ouro 35 %	107$930	
» 2 %	12$990	
	120$920	
Papel	200$470	321$390

Custo de 120$920 réis ouro ao câmbio de 15 d. . .	217$650
Papel	200$470
Descarga	1$170
Capatazias	3$870
Cais do pôrto (armazenagem)	10$820
Selos de consumo (180 réis por quilograma) . . .	97$380
Agência e sêlos	7$300
Carreto	5$000
Réis	543$660
Aumento de 5 % para quebras	27$140
Réis	570$800
Despesa por quilo, réis	1$060

Fórmula de despacho para uma remessa mixta de Porcelana côr pintada: Louça n.º 5 e figuras de Biscuit: Louça n.º 6

Três caixas contendo louça *número cinco*, pesando líquido trezentos quarenta e seis quilos.

Razão 60 % — 346 quilos a 1$200 réis		415$200

Duas caixas contendo louça *número seis*, pesando líquido setenta quilos.

Razão 60 % — 70 quilos a 4$000 réis		280$000
		695$200
Abatimento de 5 %		34$760
		660$440
Estatística		$080
Ouro 2 % (M. do pôrto)		23$190
Réis		683$710
Ouro 35 %	231$150	
» 2 %	23$190	
	254$340	
Papel	429$370	683$710

Custo de 254$340 réis ouro ao câmbio de 15 d. . .	457$810
Papel	429$370
Capatazias	5$470
Cais do pôrto (armazenagem)	23$180
Selos de consumo (240 réis por quilograma) . . .	99$840
Agência e selos	15$200
Carreto	12$500
Réis	1:043$370
Aumento de 5 % para quebras	52$170
Réis	1:095$540

6.º *Julga V. Ex.ª que o excessivo pêso das manufacturas portuguesas impede a sua expansão?*

É o principal motivo que obriga o importador a não procurar o artigo português. Já por várias vezes negociantes desta praça, forneceram todas as indicações necessárias, para completa modificação nos nossos artefactos de *porcelana e louça,* no sentido de lhes diminuir o excessivo pêso, chegando mesmo a fornecer modelos dos artigos de maior consumo no mercado. Mas é muito difícil, transformar em Portugal, qualquer processo de fabrico, implantado desde remotas eras. Já não sucede outrotanto com o comércio alemão, pois fabrica tudo quanto se lhe pede, basta que se lhe forneça um simples modêlo.

Como já foi demonstrado no quesito anterior, a taxa alfandegária para estas mercadorias, demasiadamente elevada, tem por base o quilograma, e todos os produtos da cerâmica portuguesa são pesadíssimos, ficando por êsse facto onerados, alêm de um custo superior, com direitos calculados, pelo menos em 50 °/₀ mais do que para os similares de outros países.

7.º *Na afirmativa queira V. Ex.ª indicar o pêso dos diversos artigos da indústria alemã, austriaca, francesa ou de qualquer outra nacionalidade, tanto para «louça» como «porcelana», para que se possa estabelecer o confronto com a portuguesa, como por exemplo: Pêso de serviços para «toilette», número de peças; pêso de serviços para almôço, ditos para mesa ou jantar; e pêso para pratos, etc.*

Um *aparelho* ou serviço trivial de *porcelana* francesa, de côr, «Limoges», composto de 103 peças, com pratos de 8 polegadas, lisos, pesa 48 quilogramas.

Um *aparelho* idêntico, inglês, meia porcelana, com o mesmo número de peças, 42 quilogramas.

Um *serviço* para almôço, chá e café, meia porcelana, inglês, com 34 peças, tem os pêsos seguintes:

	Quilogr.
Uma cafeteira	0,670
Um bule	0,570
Uma manteigueira com tampa	0,310
Um açucareiro	0,300
Uma leiteira sem tampa	0,265
Uma tigela	0,320
Quatro pratos rasos para torradas	1,070
Doze chícaras com pires, para chá	2,690
Doze ditas com pires para café	1,470
Total	7,665

Idêntico *serviço* em porcelana alemã, com o número de peças, pesa 8,230 quilogramas.

Idem em porcelana francêsa «Limoges», pesa 8,500 quilogramas.

Uma dúzia de pratos, 8 e meia polegadas, dos fabricantes *J. & G. Meaking, Limtd.*, de Hanley, Inglaterra (seis razos e seis côvos), pesa 4,180 quilogramas.

Doze ditos, porcelana francêsa «Limoges», pesa 4,750 quilogramas.

Doze ditos de louça comum, ingleses, denominados «imitação», pesam 3,900, 4,000 e 4,200 quilogramas.

Como simples confronto, uma dúzia de pratos portugueses, (seis côvos e seis razos), de idêntica matéria-prima, pesa 4,800 e 5,000 quilogramas.

Serviços para lavatório ou «toilette».

Inglês, meia porcelana ou granito, com seis peças:

	Quilogr.
Um jarro com 32 centímetros de altura	2,160
Uma bacia com 42 centímetros de diâmetro	3,070
Uma caixa para escôvas	0,420
Uma saboneteira	0,540
Um porta-esponja	0,210
Um vaso com tampa	2,130
Total	8,530

Alemão, faiança, com seis peças:

	Quilogr.
Um jarro com 32 centímetros de altura	1,500
Uma bacia com 42 centímetros de diâmetro	2,250
Uma caixa para escôvas.	0,450
Uma saboneteira	0,340
Um porta-esponja	0,250
Um vaso com tampa	1,450
Total	6,240

Francês, porcelana «Limoges», com oito peças:

	Quilogr.
Um jarro com 35 centímetros de altura	2,430
Uma bacia com 43 centímetros de diâmetro	2,700
Uma caixa para escôvas	0,365
Uma saboneteira.	0,355
Um porta-esponja	0,430
Uma caixa para pó	0,150
Uma caixa para pasta	0,100
Um vaso com tampa	1,750
Total	8,280

8.º *Qual o custo no local de origem dessas peças em porcelana ou em louça?*

Muito variado; no entanto, é sempre de preço inferior ao das manufacturas portuguesas.

9.º *Quais os processos de embalagem, acondicionamento, mais adequados, evitando quebras, e que não inutilizem por completo todo o carregamento como já tem sucedido?*

De preferência, em barricas com arcos de madeira e tendo nas extremidades cintas de ferro. Cada barrica terá ao centro uma divisão interna, bem pregada. A embalagem deve ser feita por hábeis profissionais, evitando assim graves prejuizos em quebras, que se dão só nas nossas manufacturas. Temos conhecimento de uma remessa há anos, de 148 dúzias de pratos de louça, em que só se aproveitaram 117 dúzias. As barricas para objectos artísticos e delicados, reforçam-se nos tampos com cintas de ferro cruzadas.

10.º *Além dos serviços comuns para mesa, lavatórios, almôço, etc., quais os objectos de adorno em que V. Ex.ª antevê possibilidade de introduzir no mercado brasileiro?*

Depende da utilidade, valor artístico, qualidade e preços equitativos.

Para manufacturas do género citado, tudo quanto fôr novidade é aceitável, mas só os profissionais poderão estudar convenientemente no local êstes artigos. É verdade que o bom gôsto e o espírito inventivo são espontâneos: educam-se e não se estudam.

11.º *Qual a procedência dos objectos de adôrno que o mercado consome?*

A mesma que para as manufacturas de porcelana e louça anteriores: de preferência, porêm, as francesas pela sua perfeição e fino gôsto, e as alemãs, não só pelo mesmo motivo, como também pela sua extrema barateza. Daí resultou a sua rapida divulgação no mercado brasileiro.

12.º *Haverá facilidade em saber o seu custo no local de origem?*

Só por intermédio de catálogos ilustrados das principais fábricas europejas.

13.º *Quais os direitos com que são taxados pela Alfândega?*

Estão também divididas em seis grupos, e são os seguintes:

Vasos e jarras, etc.:

	Quilogr.
Para cima de mesa, louça n.os 1, 2 e 3	2$500
Idem idem, n.os 4, 5 e 6	4$000
Para jardim, n.os 1, 2 e 3	$500
Idem, n.os 4, 5 e 6	2$400

14.º *Qual a fórma de embalagem e material a empregar?*

Apenas depende das manufacturas; pode ser feito em barricas ou em caixas, observando-se para estas, também as disposições de uma ou duas divisórias interiormente.

15.º *Quais as condições de pagamento mais usuais no mercado do Rio de Janeiro?*

A quatro meses de data da factura, ou a 90 d/ da entrada do navio, ou em saques a 90 d/v.

16.º *Quais as condições de embalagem, expedição, etc.?*

Para o artigo comum, tanto em porcelana como em louça, é hábito a entrega *loco fábrica*, e todas as demais despesas correm por

conta do comprador. Para artigos de fantasia, geralmente é *free on board.*

17.º *Não acha V. Ex.ª conveniente que os exportadores portugueses, a exemplo dos de outras nações, enviem ao Brasil caixeiros viajantes habilitados e bem remunerados?*

Certamente, conquanto sejam pessoas idóneas, perfeitamente educadas, industriadas e habilitadas não só a fornecerem, como a colherem a maior soma de informes e ao mesmo tempo munidos de mostruários, os mais completos.

Devem tambem aliar a todos os conhecimentos, a cortezia e o fino trato. Ha, porêm, quem julgue insuficiente a vinda dêsses viajantes, que até hoje se teem mostrado completamente leigos na tecnologia, parecendo muito mais proveitoso, uma exposição ou mostruário permanente habilmente dirigido. Esse mostruário poderia ser custeado por todos os fabricantes.

18.º *Não lhe parece que se deveria aconselhar os exportadores portugueses a modificarem as suas exigências nas condições de pagamento?*

Seguir a norma do comércio alemão, é o mais prático; para êste ramo de negócio, geralmente há *intermediários* que procedem ao pagamento aos industriais logo após a expedição das encomendas; no entanto, concedem prazos de 6 meses em conta corrente, mediante o juro do capital, realizando magníficos negócios. Os nossos industriais, não operando de acôrdo com as *casas intermediárias*, lutarão sempre com sérias dificuldades para a expansão das suas manufacturas.

19.º *Outras quaisquer observações que V. Ex.ª julgue conveniente acrescentar.*

A maioria dos fabricantes, como acima fica dito, não trata directamente com os importadores, mas sim com as *casas comissárias de primeira ordem,* mediante uma comissão. Estas são responsáveis pelas encomendas, fazem concessões em abatimento, umas vezes em conta-própria, outras por ordem especial da fábrica. É freqüente essas reduções, só beneficiarem fregueses mais íntimos do *comissário.* O custo da mercadoria deve ser geral, implantando no mercado a verdadeira confiança. Isto, porêm, não priva os fabricantes de concederem qualquer *bonus* semestral ou anual, de uns tantos por cento conforme o vulto das transacções de cada importador, o qual será o único a aproveitar de tal concessão.

*

Fomos coadjuvados no nosso estudo, pelos seguintes importadores: *A. Ribeiro Alves & C.ª*, *António Viana & C.ª*, *Baptista & Fonseca*, *Lauro da Silva & C.ª*, *Leonardos & C.ª* e *Oliveira Leite & C.ª*

*

A propósito do presente questionário e do que se lhe segue, recebemos dos srs. *António Viana & C.ª* a carta que reproduzimos:

«Rio de Janeiro, 22 de Junho de 1915. — Il.^mos^ Srs. Directores «da Câmara Portuguesa de Comércio e Indústria do Rio de Janeiro:

«Devolvendo o questionário que essa Câmara nos enviou sôbre «*porcelanas e louças* e *vidros e cristais*, temos primeiramente a «manifestar-lhes a nossa admiração pelo grande trabalho que essa «Câmara tão patrioticamente encetou em favor da indústria portu-«guesa.

«Infelizmente estamos seguros de antemão que essa digna «Câmara, não poderá tão cedo ver o produto dêsse seu valioso «concurso, pois de parte dos interessados, temos sempre visto a «mais cruel indiferença.

«Em atenção a V. S.^as^, damos nos referidos questionários, as «explicações mais necessárias sôbre os artigos do nosso comércio, «embora não tenhamos esperanças sôbre a adoptação de novos pro-«cessos pelos industriais portugueses.

«Na medida de nossas fôrças, temos de há muito enviado a «todos os fabricantes dos nossos artigos em Portugal, todas as in-«formações, preços, amostras, etc., para que êles pudessem concorrer «com os seus colegas da França, Inglaterra e Alemanha; e ainda «mais, em 1904, 1909 e 1912, tivemos ocasião de pessoalmente visi-«tar as referidas fábricas, tendo deixado à vista das amostras, que «daqui levamos, todas as informações e esclarecimentos para modi-«ficarem a fabricação de acôrdo com as necessidades do nosso mer-«cado. Êstes nossos esforços, foram, como sempre, nulos, pois até «êste momento, não vimos realizada nenhuma das apontadas re-«formas.

«Como portugueses, lamentamos profundamente, que os nossos «industriais (referimo-nos aos dos nossos artigos) não tenham até «hoje correspondido às imposições das necessidades actuais, acompanhando as evoluções de todas as indústrias, e muito principalmente que não procurem satisfazer a boa protecção que naturalmente os negociantes daqui dispensariam aos seus produtos.

Diante dêste procedimento, parece-nos tempo perdido, fornecer mais esclarecimentos em benefício daqueles que, vendo a nossa «boa vontade e o nosso patriotismo, mostram a maior ingratidão.

«É nossa opinião que, o questionário apresentado por essa «Câmara, deve ser bem recebido por todos os nossos compatriotas; porêm, como o mesmo se destina a orientar talvez directamente os industriais portugueses, sem saber de antemão se êles aceita«riam as suas preciosas indicações, será um trabalho destinado a descansar eternamente em alguma gaveta, senão tiver as honras «da Torre do Tombo.

«Acreditamos que, se os fabricantes portugueses tivessem vontade de vêr os seus produtos espalhados por êste País, teriam, por si, procurado saber todas as modificações a introduzir nas suas «indústrias. Se isto não fazem, é porque naturalmente não precisam «de maior expansão, ou não a podem manter.

«Estamos certos que V. S.as vão talvez alcunhar-nos de pessimistas; porêm, podem crer que, se assim pensamos, foi porque «diante de factos não se podem manter ilusões.

«Eis porque deixamos de responder mais longamente aos questionários que tivemos a honra de receber dessa ilustrada Câmara.

«Sem mais, e pedindo desculpa, subscrevemo-nos com a mais «alta estima e consideração — De V. S.as — Am.os Att.os e Obrgs. — «(assinados), *António Viana & C.a* ».

Questionário n.º 15

2. Manufacturas de vidro e cristal.
3. Vidros para vidraça.

Dividem-se as primeiras manufacturas em dois grupos:

1.º *Garrafões, garrafas, potes, frascos, cálices e copos.*

2.º *Manufacturas não especificadas de vidro e cristal.*

De 1905 a 1912 as mercadorias do primeiro grupo figuraram englobadas na classificação da Estatística Comercial. Nos anos subseqüentes, foram desdobradas em seis classes.

Para Portugal o movimento foi diminuto, cifrado apenas em algumas centenas de mil réis, excepto em 1911 que atingiu o seu máximo, 3:703 quilogramas computados em 2:027$000 réis.

A importação geral em 1912 foi de 6.081:183 quilogramas no valor de 2.400:597$000 réis.

Predominou no mercado a Alemanha, seguindo-se-lhe a França, Holanda, Gran-Bretanha, Austria, Bélgica, etc.

No segundo grupo, tivemos durante o decénio, o seguinte movimento:

Anos	Quilogramas	Valores
1905	2:674	1:643$000
1906	1:643	3:576$000
1907	5:389	4:505$000
1908	619	2:125$000
1909	1:649	2:725$000
1910	3:430	3:506$000
1911	2:548	3:432$000
1912	2:543	3:325$000
1913	523	1:804$000
1914	430	549$000

O total da importação em 1913, foi de 2.058:512 quilogramas computados em 3.111:414$000 réis.

Também a Alemanha predominou no mercado, seguindo-se-lhe a França, Austria, Bélgica, Estados Unidos e Gran-Bretanha.

3. Vidros para vidraça.

Nestas manufacturas, Portugal figura com tão diminutas parcelas, e ainda referentes sómente a três anos do decénio, que não as mencionamos. Consta-nos porèm, que já no corrente ano, teem dado entrada no mercado algumas avultadas remessas. Era a Bélgica quem

supria o mercado, seguindo-se-lhe a Gran-Bretanha, Alemanha, França e Estados Unidos. Em 1913 consumiram-se no Brasil 2.058:512 quilogramas na importância de 3.111:414$000 réis.

*

Para as manufacturas de *vidro e cristal* elaborou a Câmara Portuguesa 14 quesitos que seguem:

QUESTIONÁRIO

1.º *Não desconhecendo V. Ex.ª, por certo, o esmerado fabrico da indústria vidreira em Portugal, julga que essas manufacturas possam ter aceitação no Brasil, em substituição das dos outros países, que em virtude da conflagração europeia, começam a escassear no mercado?*

Para *vidros e cristais*, acreditam os importadores na possibilidade de se introduzirem: *serviços para mesa, copos, cálices*, etc., artigo *fino*, pois que êste ramo de indústria já muito florescente no Brasil, produz em quantidade o artigo *inferior*.

Os vidros para *vidraça*, de que não há ainda produção, poderão facilmente ter largo consumo se os nossos fabricantes tomarem em consideração todas as modificações que daqui lhes forem indicadas.

2.º *Quais as modificações que V. Ex.ª aconselha introduzir no fabrico português para que os artefactos de vidro e cristal, possam competir em igualdade de circunstâncias com os similares de outros países?*

Primeiro que tudo, fazer conhecer aos importadores, os modêlos, feitios, tamanhos, espessuras e pêsos de cada peça (condição primordial), de todos os artigos de fabrico português. Segundo, a vinda ao mercado de profissionais habilitados para se orientarem e levarem daqui todos os esclarecimentos necessários para remodelar o antigo processo de produção, já que a remessa de modelos, fornecidos espontaneamente e por diversas vezes aos nossos fabricantes, até hoje, não tem produzido efeito algum.

3.º *Qual a procedência dos vidros e cristais de que o mercado se abasteceu até ao presente?*

Alemanha, França, Holanda, Gran-Bretanha, Austria e Bélgica.

4.º *Quais os direitos que incidem no Brasil sôbre êstes produtos?*

Na tarifa aduaneira, designam-se por *«obras de vidro n.º 1 e n.º 2»*, com as taxas respectivas de 700 e 2$000 réis o quilograma, e mais 50 % se forem de côr.

Consideram-se *«obras de vidro n.º 1»*, os artefactos apenas moldados ou assoprados, e *«obras de vidro n.º 2»*, os que teem lavores e os lapidados. Alêm dessas, existem outras taxas para os diversos artigos da classe XXI da tarifa, com a designação de *louça e vidros*, taxas já mencionadas no questionário anterior.

Todas estas taxas são acrescidas com o pagamento de 35 % em ouro e outras despesas, devendo sempre calcular-se, pelo menos, 50 % mais.

5.º *A vidraça poderá ter também aceitação no mercado?*

A melhor possível, por estar êste comércio quási que exclusivamente em mãos de portugueses. O sistema primitivo que empregam os nossos industriais, especialmente na embalagem, o pouco caso que fazem das observações que lhes são feitas, e a má vontade em atender aos conselhos que lhes são dados demonstram não haver interesse na exportação para o Rio de Janeiro, desanimando completamente o importador, que assim deixa de fazer os seus pedidos às fábricas portuguesas. Consta-nos, que por todos êstes motivos, parte das remessas chegadas ultimamente, foi posta à disposição dos exportadores.

6.º *Qual a procedência da «vidraça», ou por outra, vidro para vidraça, como é designada na tarifa, que vinha ao mercado, seu custo, e direitos que a tributam?*

Em primeiro lúgar a Bélgica, por ser o artigo mais *barato*, e em segundo a Inglaterra que é o mais *caro*. Os preços variam conforme os tamanhos, de 30 a 40 frs. por caixa, com 100 pés quadrados, medida inglesa, e com um desconto de 50 % a 70 % em tempos normais.

Na tarifa, estas manufacturas estão designadas na classe XXI, artigo 654.º, por *vidros*, pagando 200 réis por quilograma. Com as despesas acessórias, ágio do ouro, descarga, despacho, etc., sái cada quilograma a 290 réis, máximo 300 réis.

Cada caixa de 100 pés quadrados, regula pesar de 46 a 50 quilos líquido. Quanto a *cristais* e *vidros para espelhos*, julgam-se desnecessárias quaisquer observações, visto que em Portugal não existe fabricação dêsses artigos, e sim sómente a do vidro de *vidraça* ordinário.

7.º *Acha V. Ex.ª conveniente organizar pequenos mostruários de vidros, cristais e vidraças para se enviarem às Associações Comerciais Portuguesas, indicando qualidades dos produtos, origem, custo, pêso, direitos, etc., habilitando, por esta forma, os industriais portugueses a iniciarem transacções com o Brasil?*

Os mostruários são sempre convenientes, mas nêste caso, é preferível que provenham dos próprios fabricantes, para se saber ao certo o que podem produzir. À vista dos artigos facilmente se indicam todas as modificações a introduzir no fabrico.

8.º *Na afirmativa, como se devem obter esses mostruários?*

Fornecidos pelos fabricantes e remetidos à Câmara Portuguesa de Comércio e Indústria do Rio de Janeiro, e às congéneres nos Estados.

9.º *Qual a forma de acondicionamento, embalagem e empacotamento, que a longa prática de V. Ex.ª no comércio dêstes artigos, aconselha de mais prático para artefactos de tão grande fragibilidade?*

Depende do artigo. Assim é, que, tratando-se de copos *finos*, deveriam vir em caixas de papelão, divididos de forma que cada peça, fique isolada.

Tratando-se de artigos mais *comuns*, como por exemplo: *copos* para água, embrulhados em papel e encaixados uns nos outros, e não por grupos de *quatro*, como já se tem feito; *cálices*, também embrulhados em papel, colocados a par uns dos outros, invertidamente, quer dizer, bocal contra pé. Tanto uns como outros, em pacotes de *dez*, envoltos em papel de côr, diferente para cada qualidade, exemplo: copo n.º 1, papel verde; n.º 2, papel azul, etc. Caixotes regulares e de preferência barricas não muito grandes. Todas as peças, quer isoladas ou em pacotes, enleadas com bastante palha, como se faz nos principais centros produtores, para garantir o seu bom acondicionamento. Êste, deve ser feito por hábeis profissionais, e na mais completa perfeição para elevar os bons créditos da fábrica. Em remessas avultadas das fábricas europeias, a quebra é geralmente insignificantíssima.

Para *vidros de vidraça*, devem os fabricantes procurar imitar os sistemas inglês e belga, pois o nosso é o pior que se conhece, tornando-se quási impossível a conquista do mercado, se não seguirem em tudo, o processo daquelas nações.

As caixas com *vidraça* belga ou inglesa, regulam 60 quilos, pêso bruto: ultimamente vieram remessas de Portugal, a-pesar-de

reiteradas explicações, com o pêso de 220 quilogramas! resultando chegar 50 % da mercadoria, completamente quebrada.

10.º *Qual a forma de pagamento mais usual no mercado do Rio de Janeiro para mercadorias desta espécie?*

A 90 d/ após a chegada da mercadoria: porém, essas vantagens só são aproveitadas pelos pequenos importadores, porque os mais importantes pagam dentro dos primeiros trinta dias. É quási costume dêstes últimos, liquidarem as facturas de *vidros para vidraças*, logo que a mercadoria seja retirada da Alfândega, que no geral é despachada sôbre água. Para a primeira categoria das manufacturas predominam os 90 d/v.

11.º *Quais as condições de expedição, embarque, etc.?*

Loco fábrica, para manufacturas de vidros e cristal, e *F. O. B.* para *vidros ou vidraça*.

12.º *Não acha V. Ex.ª conveniente que os exportadores portugueses, a exemplo dos de outras nações, enviem ao Brasil caixeiros viajantes, habilitados e bem remunerados?*

Muito conveniente. Como já foi dito, devem os caixeiros viajantes ou representantes, ter a prática necessária para poderem atender às modificações que lhes fôrem indicadas. Dependerá sempre da pessoa encarregada da representação, o realizar bons negócios. Deve ser bem remunerada e apresentável, como são na sua maioria os representantes alemães, que a-pesar-de não conhecerem bem o nosso idioma, suplantam os franceses, e, não tendo a afectação dêstes, conseguem muito mais com a sua modéstia. Os nossos, terão a seu favor, o mesmo idioma e nacionalidade, podendo conseguir mais do que qualquer estrangeiro.

13.º *Não lhe parece que se deveria aconselhar os exportadores a modificarem as suas exigências nas condições de pagamento?*

Concedendo as mesmas facilidades que o comércio concorrente, ou entregar a representação a *comissários* ou *intermediários*, que pagam a mercadoria logo depois de manufacturada e expedida, fazendo concessões de conta própria aos seus clientes.

14.º *Outras quaisquer observações que V. Ex.ª julgue conveniente acrescentar.*

Os *vidros moldados* para serviço de mesa poderão facilmente introduzir-se nos Estados do Norte do Brasil, por não haver ainda ali fabrico local, e o elevado frete marítimo da navegação costeira dificultar as transacções com o Sul do País.

*

Colhemos os informes para o estudo acima, dos srs. *A. Lima & C.ª*, *Amaral Gonçalves & C.ª*, *António Viana & C.ª*, *Avelino Oliveira & C.ª*, *J. Rodrigues da Cruz & C.ª*, *Manuel Ribeiro de Sousa & C.ª* e *Vieitas & C.ª*, declarando todos, prontificarem-se a dar outros quaisquer esclarecimentos que lhes forem solicitados.

Questionário n.º 16

VIII — Madeiras.

1. PALITOS PARA MESA.

É a segunda manufactura do presente inquérito, em que Portugal tem preponderância no mercado. O valor da importação cifra-se em algumas centenas de contos de réis, o que é importantíssimo, visto tratar-se de uma indústria que não demanda grande empate de capital, em instalações e maquinismos.

Conhecida debaixo da denominação de *caseira,* é o ganha-pão no nosso país, de centenares de pessoas do sexo masculino e de menores de ambos os sexos. Hoje, parece que o seu fabrico está muito mais desenvolvido, havendo já pequenas máquinas para preparação da matéria-prima, que dão maior impulso à sua produção.

A pequena manufactura, tão útil e tão apreciada, tem vindo ultimamente ao mercado, com melhor apresentação no acondicionamento, caixinhas vistosas, etc., mas infelizmente, salvo raras excepções, de um fabrico muito *inferior.* Os conhecidos e tradicionais *marquesinhos,* deram lugar a pequenos fragmentos tortuosos de madeira, parecendo, à primeira vista, destacados ao acaso de qualquer tronco de árvore. Muitas vezes, nem sequer aguçados são.

Pode-se afirmar que nesta pequena manufactura, por emquanto Portugal não tem competidores. No entanto, não devemos ficar

inactivos: o valor da importação é tentador, e os concorrentes podem surgir inesperadamente. Já houve em tempos, uma tentativa da indústria nacional para o fabrico por processo mecânico. Consistiam em pequenas lâminas de madeira, aguçadas em ambas as extremidades, muito simétricas e de confecção esmerada. Em ambas as faces, tinham impressos os nomes do fabricante e do local da produção. Parece que esta tentativa fracassou porque tais palitos desapareceram do mercado. A sua proveniência era do Estado do Paraná.

Como Portugal é o principal fornecedor do mercado, a diferença entre a importação de origem portuguesa e a de outros países, é bem diminuta, como se pode verificar pelo mapa abaixo, relativo aos últimos dez anos:

Anos	Importação portuguesa		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1905..............	42:607	170:567$000	42:827	171:003$000
1906..............	45:973	192:072$000	46:073	192:285$000
1907..............	56:005	244:997$000	58:258	248:399$000
1908..............	65:226	272:279$000	65:900	273:543$000
1909..............	58:981	252:289$000	59:278	252:985$000
1910..............	57:818	238:525$000	58:510	241:701$000
1911..............	89:310	385:137$000	89:966	387:217$000
1912..............	102:122	436:994$000	104:145	444:699$000
1913..............	111:661	455:312$000	112:551	457:139$000
1914..............	75:179	277:574$000	75:553	278:348$000

⁂

A Câmara Portuguesa, ao elaborar o presente questionário para os artefactos da nossa pequena indústria florestal, já de há muito consolidados no mercado, teve sómente em mira, inquirir os importadores, do estado actual do fabrico no próprio país: formularam-se 19 quesitos, muitos dêles referentes a êsse fabrico, ficando por conseqùência prejudicados por não haver mais produção interna. Eliminamos, portanto, do nosso estudo, êsses quesitos, deixando ficar apenas os 12 seguintes:

QUESTIONÁRIO

1.º *Tem sido até hoje o nosso país, o principal fornecedor de palitos no mercado brasileiro: conhece V. Ex.ª as causas que provocaram o desiquilíbrio na importação dêste produto no ano findo?*

Importaram-se em 1912 e 1913, em consignação e de conta-própria quantidades muito superiores ao consumo, incluindo artigos de péssima qualidade, provocando um certo retraímento na procura do produto.

2.º *Na afirmativa, o que aconselha V. Ex.ª fazer para, além de procurar manter a nossa preponderância, promover a maior expansão do comércio desta manufactura no mercado brasileiro?*

Como não temos competidores, o melhor é aguardar o completo esgotamento do *stock*, e que as futuras encomendas sejam executadas com artigos de primeira qualidade.

3.º *Qual a procedência dos produtos similares que concorrem ao mercado?*

Quási todos os países mandam diminutas quantidades, figurando em primeiro lugar, a Alemanha, que em 1913, exportou 4:444$000 réis.

4.º *Qual o direito que incide sobre o produto no Brasil?*

1$000 réis por quilograma, sendo 35 % em ouro e 65 % em papel. Tem ainda o acréscimo de 2 % ouro, capatazias, armazenagem, despacho e selos, etc., podendo-se calcular toda a despesa em 1$500 réis por quilograma.

5.º *Tem V. Ex.ª conhecimento do fabrico nacional desta manufactura?*

Houve em tempos uma tentativa, não chegando a dar resultado.

6.º *Havendo em Portugal matéria-prima abundante para um grande fabrico desta mercadoria, muito apreciada em várias nações, como por exemplo, nos Estados Unidos, que modificações indica V. Ex.ª para tornar a sua expansão mais eficaz?*

Destinar ao mercado, sómente os artefactos confeccionados com boa matéria-prima e de fabrico esmerado. Cuidar primorosamente do acondicionamento, em envoltórios vistosos, tanto para os macinhos, como para o artigo em caixinhas. Fazer activa e proveitosa propaganda do produto. Descrever minuciosamente em pequenas

publicações, o histórico da indústria, acompanhado de dados sobre o valor produtivo da região manufactureira, etc.

7.º *Qual a forma mais adequada para o seu acondicionamento, em caixinhas, macinhos, ou qualquer outro sistema, e quantidades que devem conter?*

Caixas de 600 caixinhas de 400 palitos cada uma, ou caixas com 600 pacotes de 10 macinhos. Envoltórios, os mais elegantes possíveis, e papel vistoso.

8.º *Qual o pêso máximo das caixas exteriores e como devem ser resguardadas interiormente?*

De 30 a 50 quilogramas máximo de pêso bruto. Resguardadas interiormente e segundo indicações já fornecidas pelos importadores, por papel impermeável. Para os artigos *mais finos*, sendo possível, em caixas forradas de zinco.

9.º *Qual a forma de pagamento mais usual no mercado do Rio de Janeiro?*

Deveria adoptar-se o sistema usado para outras mercadorias, 120 d/ de data do embarque.

10.º *Quais as condições de expedição e embarque?*

«Cost, Insurance, Freight» (Cif).

11.º *Não acha V. Ex.ª conveniente que os exportadores portugueses, a exemplo dos de outras nações, enviem ao Brasil caixeiros viajantes habilitados e bem remunerados?*

Deveriam mandar, ou pelo menos, encarregar pessoa criteriosa, que soubesse negociar e que tratasse sómente com o importador. Até hoje, o mercado tem sido sómente visitado por uma espécie de aventureiros, transaccionando a torto e a direito. O resultado é o endosso dos conhecimentos e o abandono de mercadorias na Alfândega. Nos leilões, a maior parte das vezes, essas mercadorias são arrematadas por ordem de alguns dos próprios consignatários, bem pouco escrupulosos, ocasionando assim graves prejuizos, não só aos exportadores como ao comércio honesto.

12.º *Não lhe parece que se deveria aconselhar os exportadores portugueses a modificarem as suas exigências quanto a pagamento?*

Terminar de vez com as consignações, que dão forçosamente prejuizo ao exportador. Se realmente há prejuizos, êste querendo salvaguardar os seus interesses, não melhora ou beneficia a sua mercadoria, pelo contrário, trata unicamente de, em futuras remessas, fornecer género *barato* e de péssimo fabrico.

*

Foram consultados para o nosso estudo, os srs. *A. Bebiano & C.ª*, *Almeida Siemann & C.ª*, *Carlos Taveira & C.ª*, *Ferreira Cabral & C.ª* e *Vieira Monteiro & C.ª*

Questionário n.º 17

2. Rôlhas de cortiça.

Os produtos manufacturados da nossa silvicultura, mais difundidos no Brasil, são os *palitos* e as *rôlhas de cortiça.* Para os primeiros não temos, por emquanto, competidores, não sucedendo infelizmente, outro tanto com os segundos. De ano para ano, vamos perdendo o lugar que nos deveria competir, não só pela excelente qualidade da nossa matéria-prima, o *espesso tecido suberoso* dos nossos «sobreiros», tão afamado, como pela quantidade produtiva da segunda fonte de receita do solo português.

Emquanto no Brasil, o consumo anual das *rôlhas* aumenta consideravelmente, o nosso artigo vai tendo aqui, cada vez, menos aceitação. Diminúi em quantidade e principalmente em valores. A Espanha em 10 anos, fez verdadeiros prodígios, pois que, em 1905 enviou ao mercado 42:532 quilogramas, computados em 73:085$000 réis. Em 1913 a sua exportação de rôlhas, atingia 182:127 quilogramas no valor de 523:432$000 réis, ou seja em 9 anos, um aumento de 332 % para as quantidades e 617 % para os valores. A diminuição da exportação portuguesa no mesmo período, foi de 30,3 % em quantidades e 18,5 % em valores.

Pelo mapa que segue, poder-se há confrontar o movimento decrescente português e o ascendente espanhol e o da importação geral:

Anos	Portugal		Espanha		Importação geral	
	Quilos	Réis	Quilos	Réis	Quilos	Réis
1905	305:023	383:435$000	42:532	73:085$000	418:929	662:817$000
1906	212:640	360:996$000	56:157	105:446$000	341:846	684:059$000
1907	213:295	380:653$000	92:025	210:344$000	377:790	824:349$000
1908	207:647	359:753$000	106:174	241:643$000	375:127	810:662$000
1909	199:838	347:792$000	91:849	207:240$000	382:470	787:481$000
1910	210:362	383:442$000	118:896	244:281$000	398:858	850:420$000
1911	214:183	378:794$000	152:411	339:307$000	457:926	992:685$000
1912	193:636	341:989$000	155:524	453:270$000	445:987	1.155:063$000
1913	190:719	312:258$000	182:527	523:432$000	478:183	1.316:551$000
1914	103:652	193:080$000	100:036	300:040$000	264:917	770:720$000

Em 1912, exportamos mais 38 toneladas que a Espanha, mas o valor das nossas manufacturas foi inferior em 111:281$000 réis. No ano seguinte, a diferença das quantidades foi apenas de 8 toneladas, mas a do valor alcançou 211:180$000 réis.

A Inglaterra exportou para o Brasil nêsse mesmo ano, sòmente 50 toneladas de rôlhas, porêm de um valor quási igual ao das nossas 190 toneladas.

A rôlha espanhola, de maior consumo no mercado é de 3.ª e 4.ª qualidade 18 × 10 ½ linhas, próprias para águas minerais e cerveja. Provéem da Catalunha, embarcam-se em Barcelona com trasbôrdo por Lisboa e são facturadas ao preço de Frs. 21.00 *cif Rio*. A taxa alfandegária para rôlhas é de 300 réis por quilograma; com as demais despesas acessórias, ascende no máximo a 450 réis. Cada milheiro pesa 2q.250, por conseqüência o direito é de 1$000 réis. A mercadoria obtêm facilmente o preço de 16$000 a 18$000 réis por milheiro.

No Rio de Janeiro e arredores, há 30 fábricas de cerveja. A produção anual, é superior a 100 milhões de garrafas, mas a maioria das fábricas, emprega já a cápsula metálica com discos de cortiça.

Há oito anos, montou-se na capital, a única fábrica de rôlhas de cortiça, existente no Brasil, empregando a nossa matéria-prima, mas em conseqüência do elevado custo da mão de obra, e outras dificuldades, recorre também à importação do produto já manufacturado. Actualmente o seu proprietário está ensaiando o aproveitamento da

raiz da *tabebuia*, sucedâneo da cortiça em restritas aplicações, mas que no entanto não deixará de estabelecer uma pequena luta, podendo vir a prejudicar a indústria rolheira.

Nas baixadas e zonas ribeirinhas dos Estados do Rio de Janeiro, Espirito Santo, S. Paulo e Minas, encontra-se em abundância, entre as variadas espécies da flora brasileira, a *tabebuia* ou *bignonia uliginosa*, da família das *Bignoniáceas*, conhecida vulgarmente pelos nomes de *cacheta*, *pau viola*, *pau tamanco* e *cortiça*. A sua madeira branca e leve emprega-se na confecção de tamancos e no fabrico de instrumentos músicos de corda (violas, violões, etc.). Presta-se igualmente para palitos fosfóricos. A *tabebuia* é uma árvore de grandes proporções e das suas enormes raízes, que por vezes atingem um metro de circunferência, podem-se confeccionar cintos de salvação ou boias, batoques, rôlhas, discos, etc., porêm, com aplicação sómente a certos e determinados rolhamentos, pois que, ao correr da fibra, a *tabebuia* absorve os líquidos.

Esse tecido ou raíz extremamente leve, a que o vulgo dá o nome erróneo de cortiça, apresenta fibras longitudinais paralelas e distribuidas regularmente, e uma secção de textura homogénea desde o centro até à periferia e como a cortiça deixa-se comprimir numa direcção perpendicular às fibras e depois de libertada da compressão, reassume a sua fórma primitiva. Os discos resistem efectivamente à compressão necessária para efectuar o rolhamento. Emprega-se para rolhar granulados, brilhantina, pomadas, etc.

Absorvendo os líquidos, como já dissemos, e em quantidade três vezes superior ao seu pêso, emprega-se no entanto, invertendo a ordem do tecido ou fibra em discos para rolhamento de garrafas de bôca larga, próprias para leite, substituindo as rodelas ou discos de cartão esterilizado conforme determina um regulamento sanitário.

A casca da *tabebuia* não produz o *espesso tecido suberoso*, característico do nosso *quercus suber*, nem apresenta sequer vestígios. Contudo, há uma certa analogia entre as duas espécies. O nosso «sobreiro» nada sofre com o *corte* ou *tirada* periódica, e na *tabebuia*, o corte das raízes em qualquer época, não implica a destruição da árvore, porque renasce em poucos meses com o mesmo vigor. Dos resíduos pode-se fabricar bom papel de sêda, tendo-se feito já diversas experiências com feliz êxito.

As máquinas que se empregam na nossa indústria rolheira,

trabalham com as raízes da *tabebuia*, dando-lhe as variadas formas de comprimento, calibres, etc.

Actualmente há ensaios de cultura experimental do «sobreiro» (brasileiro) *Pithecolobium luzorium*, de *Benth*. Encontra-se nos Estados de Minas e S. Paulo. É uma espécie própria dos climas doces; dá *madeira de lei* (para construcção civil, obras internas, marcenaria, carpintaria) e é muito bôa para vigamentos. O seu pêso específico é de 0,702 a 0,871. Do *tecido suberoso* que cobre a sua casca, apresentando muita semelhança com a nossa cortiça, não consta que até hoje se tenham feito investigações sérias sôbre a sua utilização industrial, nem em que condições se poderá operar o seu descorticamento.

*

As manufacturas de cortiça tiveram um estudo especial por parte da Câmara, nos 13 quesitos que seguem:

QUESTIONARIO

1.º *Qual o motivo porque tende a diminuir a exportação da rôlha portuguesa para o Brasil?*

Há diversos. Um dos principais é a má qualidade da cortiça. A nossa rôlha é inferior na matéria-prima e superior em preço a qualquer outra que vem ao mercado, mal preparada e desigual em *calibres* e em comprimentos. Quando por acaso é de superior qualidade, o preço então, é inacessível. Quási sempre a mercadoria difere das amostras. A classificação por letras alfabéticas é também bastante complicada: não seria mais prático adoptar a numeração?

2.º *Qual a razão da preferência que tem no mercado a rôlha espanhola?*

Geralmente, é 15 a 20 °/₀ mais barata que a nossa, tendo ainda a enorme vantagem de manter a uniformidade dos *calibres* e comprimentos, assim como na qualidade, passando ainda por um banho que a torna mais clara.

3.º *Ainda se fazem para o Brasil, com o citado artigo, remessas à consignação?*

Algumas. Sómente os nossos exportadores empregam êsse meio.

para se livrarem dos produtos das classes *inferiores*. muitas vezes, sem aplicação nos próprios países de origem. Estas consignações não afectam de forma alguma o grande importador; a procura para o género *bom*. há de sempre persistir. Actualmente a rôlha *inferior*, não tem a aplicação de outros tempos; os sucedâneos vão aparecendo pouco a pouco.

4.º *Na afirmativa, qual o processo a empregar para que termine de pronto tão nefasto meio de negociar?*

Aguardar os pedidos e aconselhar os pequenos fabricantes a estudarem também o mercado a que desejem concorrer. O sistema de *consignações* foi sempre muito prejudicial para o exportador. como já tem sido demonstrado por mais de uma vez. Como se pode alcançar bom preço para uma mercadoria, se a quantidade oferecida é sempre 10 vezes superior à procura?

5.º *Quais os meios a pôr em execução para desenvolver no Brasil o comércio da rôlha portuguesa?*

Estudar convenientemente os produtos similares que véem ao mercado.

Empregar no fabrico, boa matéria-prima, que não falta no nosso país.

Diminuir quanto possível, o custo da mercadoria, equipará-lo, pelo menos, aos das congéneres. Organizar mostruários da matéria-prima e dos artefactos, fazendo ao mesmo tempo activa e profícua propaganda.

6.º *Que qualidade de cortiça e calibres se devem empregar no fabrico das rôlhas?*

2.ª, 3.ª, 4.ª e 5.ª em todos os tamanhos e *calibres*, porêm—o maior consumo é para a 3.ª e 4.ª qualidades com $18 \times 10\frac{1}{2}$ linhas, gastando-se mensalmente alguns milhões no rolhamento de cervejas. Tem também bastante aplicação, a rôlha de 1.ª e 2.ª com o mesmo *calibre*, assim como todas as qualidades com 21×10, $21 \times 10\frac{1}{2}$ e 21×11.

É tambem grande o consumo, para farmácias e laboratórios homœopáticos, de rôlhas de 1.ª e 2.ª com as dimensões seguintes: *cónicas*, 15 linhas de comprimento em todos os *calibres*. e principalmente $8\frac{1}{2}$, $7\frac{1}{2}$ e $6\frac{1}{2}$.

7.º *Qual o direito alfandegário que incide sobre o produto?*

300 réis por quilograma, sendo 35 % em ouro e 65 % em papel; com as demais despesas inerentes, deve calcular-se em 450 réis por quilograma.

8.º *Que qualidade de rôlha pode ser a que é exportada pela Inglaterra?*

Muito superior, própria para preparados farmacêuticos, ao preço de 10 a 20 shillings o milheiro e mais, de forma que, embora, menor quantidade de pêso, o seu valor é todavia superior.

9.º *Qual o processo de embalagem adoptado, saco ou golpelha e quantidade que deve conter cada volume?*

Sacos duplos e o interior forrado de papel para resguardar a mercadoria do pó. Conforme os tamanhos das rôlhas, cada saco poderá conter de 10 a 40 mil.

10.º *Quais as condições de venda no mercado do Rio de Janeiro?*

Para as de procedência espanhola, até há bem pouco tempo, as condições eram 90 dias de vista ou à vista com 2 % de desconto. Actualmente só se realizam transacções à vista.

11.º *Quais as condições de expedição, embarque, etc.?*

C. I. F. Rio.

12.º *Não acha V. Ex.ª conveniente que os exportadores portugueses enviem ao Brasil, a exemplo dos de outras nações, caixeiros viajantes habilitados e bem remunerados?*

Sem dúvida alguma; raríssimas vezes aparece um viajante que conheça a fundo o artigo de que se trata, e se os nossos industriais não quizerem perder de todo o mercado, deverão promover uma activa propaganda dos seus artefactos. Consta-nos, porêm, que um dos principais fabricantes enviou há pouco um representante que percorre actualmente todo o Brasil.

13.º *Não lhe parece que se deveria aconselhar os exportadores portugueses a modificarem as suas exigências nas condições de pagamento?*

Concedendo prazos como o comércio de outros países, pelo menos a 60 d/ de vista.

*

Prestaram o seu valiosíssimo concurso para o bom desempenho da missão que nos impuzemos, os srs. *A. Rebelo Valente & C.ª*, *Coelho Martins & C.ª*, *Delfim Coelho & C.ª*, *Eduardo Pinto da Fonseca* e *Ernesto Pedroza*.

Questionário n.º 18

IX — **Ouro, prata e platina.**

1. Ourivesaria.
2. Prataria.

A origem da ourivesaria portuguesa é antiquíssima; com a descoberta de novos mundos, o ouro e a prata, levados em quantidade da Africa, do Oriente e do Brasil, ao pôrto de Lisboa, contribuiu poderosamente para o renascimento no nosso país, da velha arte da ourivesaria. Artistas habilíssimos trabalharam êsses metais, dando-lhes mil formas delicadas, nas suas variadas concepções. Lisboa, Pôrto e Coimbra, foram noutros tempos, importantíssimos centros produtores.

A ourivesaria portuguesa em todas as épocas, gozou de grande renome, como o atestam as preciosidades artísticas espalhadas por todo o país.

Ainda hoje a *filigrana* do Norte tem grande procura. As bôlsas de malha finíssima, em ouro ou em prata, causam a admiração do estrangeiro. O fabrico da malha por metro corrente, é uma especialidade da cidade do Pôrto com muita aceitação em França, para onde há uma regular exportação. E o nosso típico grilhão de ouro, não é característico? Parece-nos também, que o seu fabrico, quanto a resistência e solidez, não tem rival.

É deveras lamentável que no Brasil, onde residem milhares de portugueses, se tenha perdido o gôsto pela nossa ourivesaria, e para corroborar a nossa afirmativa, vejamos o que diz a Estatística Comercial do Brasil, nos últimos dez anos, sôbre a importação de origem portuguesa:

Anos	Ouro em obra		Prata em obra	
	Gramas	Valores	Gramas	Valores
1905	6:994	11:897$000	182:497	22:382$000
1906	1:285	3:109$000	62:183	7:616$000
1907	31:313	65:891$000	114:024	17:167$000
1908	5:902	9:765$000	253:644	32:645$000
1909	13:279	28:087$000	161:469	23:511$000
1910	24:296	49:088$000	321:969	46:823$000
1911	13:[illegible]	22:521$000	202:146	17:539$000
1912	6:115	8:409$000	253:349	41:755$000
1913	2:884	2:608$000	100:665	9:505$000
1914	1:981	5:599$000	97:214	12:677$000

O movimento foi bastante irregular; no entanto, Portugal ocupa o terceiro lugar na importação, tanto em ourivesaria como na prata em obra. Em 1910, registou-se o máximo da importação geral para ourivesaria, 592:524 gramas, computadas em 1.040:188$000 réis. Disputaram o mercado pela ordem: Alemanha, França, Portugal, Itália, Gran-Bretanha e Suiça.

A *prata em obra*, teve as seguintes origens: Alemanha, França, Portugal, Itália, Espanha e Estados Unidos, registando-se o maior movimento em 1911, de 8.280:072 gramas no valor de 676:578$000.

*

Para *ourivesaria* e *prataria*, distribuiu a Câmara Portuguesa, o seu 18.º questionário com os 13 quesitos seguintes:

QUESTIONÁRIO

1.º *Havendo ainda hoje em Portugal, um fabrico importantíssimo de ourivesaria, com oficinas em Lisboa e Pôrto, e não desconhecendo V. Ex.ª a arte e fino gôsto dessas manufacturas, o que aconselha de mais prático para que a indústria portuguesa seja de novo introduzida, com garantia de êxito no mercado brasileiro?*

Nêstes dois ramos, o conjunto da indústria portuguesa, é importantíssimo, porêm, fraccionada por centenares de pequenos fabri-

cantes, salvo raríssimas excepções, que não podem de forma alguma negociar a prazos como os demais concorrentes de outros países. Quantas vezes a alguns dêles, é necessário fornecer a matéria-prima, simplesmente para terem trabalho. Ser-lhes-hia muito vantajoso se conseguissem agrupar-se trabalhando de comum acôrdo com os maiores produtores, ou entregarem os seus artefactos a *intermediários*, que lhes pagassem à vista, ou mesmo lhes fizessem adiantamentos.

Os grandes fabricantes e os intermediários, deveriam proceder da seguinte fórma:

a) Distribuir profusamente catálogos ilustrados confeccionados com esmêro e arte.

b) Estabelecer no Rio de Janeiro, um depósito geral ou exposição dos múltiplos produtos dos dois ramos da indústria, especialmente os de prata, por serem de natureza a conquistarem rapidamente o mercado.

2.º *Conhece V. Ex.ª as causas que determinaram a quási exclusão do mercado, da ourivesaria portuguesa?*

Deve-se atribuir em parte, ao êxodo de centenares de oficiais de ourives que para aqui teem vindo iludidos, e que sempre fazem alguma concorrência aos nossos artefactos, não obstante, não existirem no país oficinas dignas de menção. Contribuiu tambêm o descaso do exportador português, que não acompanhou a propaganda dos competidores, opondo-lhes outra mais enérgica, nem facilitou as transacções por vendas a prazo.

3.º *Na afirmativa, como as debelar?*

a) Activa propaganda, toque legal dos metais, modicidade de preços e máxima perfeição no acabamento dos estojos, que devem ser objectos luxuosos e de gôsto.

b) Facilidade de pagamento a prazos iguais aos estabelecidos pelos exportadores de vários países europeus.

4.º *Tem V. Ex.ª conhecimento de certos boatos propalados sôbre contrabandos feitos por viajantes alheios ao comércio do artigo, e que espalhando pelas classes menos abastadas, artefactos passados aos direitos e por conseqüência de menor preço, prejudica seriamente o comércio importador?*

Sim. A *indústria* do contrabando, é talvez a mais importante do Brasil, podendo afirmar-se ser de 10 % o limite máximo dos artigos de ouro e pedras finas e relógios que pagam direitos.

A Portugal pouca importa a indústria da relojoaria, e é esta a que menos transita pela Alfândega. Para demonstrá-lo basta considerar-se que há relógios no mercado que se vendem a 28$000 réis e 30$000 réis a dúzia, quando a taxa alfandegária é de 2$000 réis por cada um, acrescida pela diferença do pagamento em ouro e demais despesas que a eleva a 2$800 réis. Também muitos artigos portugueses véem para aqui por contrabando, parecendo até haver um sistema organizado para êsse fim. Raros são os viajantes procedentes de Portugal, mesmo os de primeira classe e de maior respeitabilidade, que não trazem, a pedido de interessados, pequenos pacotes para entregar aqui a A, B ou C, muitas vezes, sem saber que iludem o fisco passando contrabando.

Uma casa da praça, confessou-nos ter comprado em 1913, maior quantidade de obra do que a acusada pela estatística de importação.

5.º *Na afirmativa, quais as providências que se devem tomar?*

O contrabando não se restringe sómente aos artigos portugueses, todos os países nêle participam. Só a maior vigilância e a mais rigorosa fiscalização, podem reduzi-lo, porque acabar com êle, é, e será sempre em toda a parte, problema sem solução.

6.º *Qual a proveniência da prataria e ourivesaria preferidas no mercado brasileiro?*

Em *prataria*, a alemã e austríaca (em contradição com a Estatística Comercial quanto à segunda procedência), mais baratas do que a de origem francesa que tem também largo consumo.

Para os *artefactos de ourivesaria*, é ainda a Alemanha que domina o mercado, convindo registar que, muitos artigos da alta joalharia alemã, são introduzidos no mercado pelas casas intermediárias, como franceses, e dessa forma, obteem com a fraude maiores proventos.

Os artigos mais vendáveis em prata são: todos aqueles que sirvam para presentes, peças miúdas ou pequenos serviços para *toilette*, escritório, talheres, argolas, etc., menos baixelas.

Em ouro: brincos, correntes, berloques e medalhas, cordões, etc., procurando-se sempre dar aos artefactos um cunho artístico e de novidade.

7.º *Quais os direitos que incidem no Brasil sôbre uma e outra?*

Para obras de *ouro*, com brilhantes e outras pedras finas, 15 % *ad valorem*; com pedras falsas ou simples, 400 réis o grama, à razão de 10 %.

Para obras de *prata*, 30 réis o grama para *obras de ourives*, e 40 réis para baixelas, faqueiros, etc. Nos faqueiros, os direitos são regulados pelo pêso bruto, com o desconto de 30 % para as lâminas, massa, etc.

A taxa do despacho *ad valorem* recái sôbre o preço do artigo na origem aumentado de todas as despesas posteriores à compra, tais como os direitos de saída e despesas de frete, seguro, comissão e quaisquer outras até ao pôrto de destino.

8.º *Qual a forma de embalagem mais adequada a tão delicada mercadoria?*

Caixas de madeira forradas de zinco e soldadas, devendo ter externamente a conservação assegurada por arcos de ferro lacrados nas extremidades.

9.º *Qual a forma de pagamento mais usual no mercado do Rio de Janeiro?*

As casas francesas, alemãs e americanas, facilitam o pagamento em prazos que variam de 3 a 6 meses. É de presumir que nesta faculdade de pagamento a prazo, reside o motivo do grande desenvolvimento da exportação daqueles países.

10.º *Quais as condições de embarque e expedição, etc.?*

Fob.

11.º *Não acha V. Ex.ª conveniente que os exportadores portugueses, a exemplo dos das outras nações, enviem ao Brasil, caixeiros viajantes habilitados e bem remunerados?*

Viagens periódicas confiadas a propagandistas habilitados e conhecedores do mercado brasileiro, com mostruários bem organizados e reformados gradativamente, em harmonia com a preferência dos modelos que se tornem mais estimados pelo público, com confirmação do consumo.

Deve-se salientar que, existem aqui, vários importadores de tais artigos, aliás casas importantíssimas, filiais de outras de Paris e de Pforzheim, das quais recebem por todos os vapores, as últimas novidades. Para os nossos artigos, não havendo depósito, ou mesmo existindo, há sempre conveniência na vinda de viajantes, por ser o meio mais prático de propaganda.

12.º *Não lhe parece que se deveria aconselhar os exportadores portugueses a modificarem as suas exigências nas condições de pagamento?*

Não é crível que o comércio de joias aqui, aceite as condições

esmagadoras de dificuldades e desconfiança dos nossos fabricantes, só por patriotismo. Julga-se por isso imperiosa a necessidade de se modificar a condição exigente do p. p.º

13.º *Outras quaisquer observações que V. Ex.ª julgue conveniente acrescentar.*

Do Sr. Acácio Artur dos Santos Leite, recebemos a seguinte comunicação: «Em 25 de Março de 1913, tive a honra de apresentar ao Ex.mo Sr. Dr. Bernardino Machado uma proposta, sugerida pelos bons desejos que S. Ex.ª nutria de que os artigos portugueses de prata e ouro tivessem largo consumo no Brasil. Essa proposta, de que conservo cópia, por extensa, deixo de transcrevê-la aqui. Visava especialmente a propaganda e introdução no mercado brasileiro dos artefactos de prata, indústria em que Portugal, facilmente poderia competir com os demais mercados. O já referido Embaixador de Portugal, Sr. Dr. Bernardino Machado, deu à minha proposta o destino que julgou conveniente e sôbre ela se pronunciou a Associação Comercial de Lisboa, por parecer dos Ex.mos Srs. Alberto Macieira e A. J. Simões d'Almeida e assinado em Lisboa, em 28 de Abril de 1913, os quais se manifestaram em termos que deixavam ver o característico entrave comercial português à sua execução. Não me cabe aqui discutir aquele parecer, onde os signatários e a Associação Comercial de Lisboa, que o aceitou, não duvidaram deixar as afirmações erradas, como a da existência de uma larga indústria de artigos de prata no Brasil. O trecho que a seguir transcrevo, justifica a minha crítica:

«Festejando com o nosso louvor a intenção patriótica, permiti-«mo-nos ponderar que, os direitos de importação, que são aplicados «no Brasil, às obras de ouro e prata, proporcionaram ali um largo «incremento ao estabelecimento de oficinas de ourives, nas quais, «avultadíssimo número de operários de Lisboa e Pôrto, encontram «permanente e remunerador trabalho em todas as especialidades «desta indústria; e nesta situação tão auspiciosa de protecção ao «trabalho nos estados da União Brasileira, não nos deixamos enlevar «em optimismos, sôbre os resultados de uma exposição permanente «de artigos de ourivesaria portuguesa, a não ser para as obras clas-«sificadas por artísticas».

«Como se vê, não exagero dizendo que a Associação Comercial,

errou adoptando aquele parecer a que faltou o estudo necessário do assunto.

«Quer agora a Câmara Portuguesa de Comércio e Indústria renovar a iniciativa do desenvolvimento do comércio dos artigos de ouro e prata, indústria portuguesa, nesta praça, o que é digno de maior louvor, até pela oportunidade das diligências, uma vez que os outros países exportadores não podem cuidar, como dantes, da conservação do mercado.

«Não regateio aplausos à ideia, mas tenho dúvidas quanto ao bom resultado dos esforços da Câmara, tal é o atrazo manifestado pelo exportador português, quer pelo que respeita à iniciativa própria, quer pelo carácter mesquinho das suas transacções, desviadas do moderno sistema do comércio nos outros países, seus concorrentes.

«Entretanto, faço votos para que sejam facilmente desmentidas as minhas apreensões. —Rio de Janeiro, 5 de Maio de 1915—*Acácio Artur dos Santos Leite*».

*

Consultamos para levar a efeito o nosso *desideratum*, os seguintes comerciantes: srs. *Acácio Artur dos Santos Leite, J. Pires, José Pinto de Sá Coutinho, Pedro dos Santos & Lopes, Torres Carneiro* e *Silva & Castro*, e todos manifestaram o mais veemente desejo de ver espalhadas no Brasil, as variadas concepções da artística ourivesaria portuguesa.

Questionário n.º 19

X — Palha, esparto, cairo, pita, piaçaba, paina e outras matérias filamentosas.

1. Cordoalha.

A Estatística Comercial desdobra a «cordoalha» em 4 classes: 1.º *Cabos de algodão*, que o Brasil não recebe de Portugal. 2.º *Cabos de linho*, de que já nos ocupamos no questionário referente a tecidos

do mesmo filamento. 3.º *Ditos de juta e cânhamo*, de que há uma pequena importação, variando de 200$000 a 1:860$000 réis. Finalmente, *os de palha, esparto e cairo*, assaz conhecidos no mercado, principalmente os últimos, reputados os de melhor fabrico entre os seus similares de outras origens. E se rialmente não há maior importação, é unicamente devido ao seu elevado custo. De fabrico esmerado, sem dúvida alguma, é no entanto o mais caro que vem ao mercado.

Equipará-los, pelo menos, aos semelhantes, seria de grande alcance para a nossa indústria de «cordoaria», porque afastaria do mercado todos os seus concorrentes em *cabos de linho não alcatroado, «manilha», cairo, etc.*

As quantidades e valores, que desta mercadoria nós enviamos para o Brasil, durante os últimos dez anos, foram as seguintes:

Anos	Quilogramas	Valores
1905	50:364	23:067$000
1906	58:331	28:162$000
1907	65:756	33:559$000
1908	56:697	27:915$000
1909	50:378	25:255$000
1910	84:131	40:600$000
1911	43:238	21:156$000
1912	43:886	24:503$000
1913	40:032	17:327$000
1914	18:373	9:259$000

Depois de atingir o máximo valor em 1910, teve uma baixa no ano seguinte de 48 %. O nosso país, figura no consumo em 3.º lugar. Em 1910, receberam-se do estrangeiro 1.177:036 quilogramas, computados em 76:929$000 réis; os seis maiores concorrentes foram: Inglaterra, Estados Unidos, Alemanha, Portugal, Bélgica e França.

A «cordoaria» portuguesa de há muito, com conceito firmado, teve por parte da Câmara, um cuidadoso estudo para a sua maior difusão no Brasil, nos 14 quesitos seguintes:

QUESTIONÁRIO

1.º *A «cordoaria» portuguesa, vai pouco a pouco diminuindo de consumo no mercado brasileiro, sem que haja explicação para êsse facto anormal. Tem V. Ex.ª conhecimento da importância desta indústria no nosso país?*

Os cabos de *linho* e *«manilha»*, portugueses nunca tiveram grande consumo no Brasil, por não competirem em preço com os russos e ingleses. O de *cairo*, perfeitamente: é de excelente qualidade e belíssimo fabrico.

2.º *Na afirmativa, o que aconselha V. Ex.ª de mais prático no sentido de levantar a procura do artigo português, e promover ao mesmo tempo a sua difusão no mercado?*

O barateamento dos artefactos e a maior propaganda possível.

3.º *Conhece V. Ex.ª as causas que determinaram o decrescimento desta mercadoria?*

Unicamente a ser mais elevado o custo do que o das suas congéneres.

4.º *Qual a procedência dos artigos similares a que o mercado dá preferência?*

Para os cabos de *linho*, a Rússia e a Inglaterra: de *manilha*, a Alemanha e Inglaterra: de *cairo*, a Inglaterra e Portugal.

5.º *Qual o preço do custo no local de origem?*

A anormalidade do mercado, não permite estabelecer os seus preços actuais.

6.º *Qual a matéria-prima, de preferência usada nos artefactos que véem ao mercado?*

Linho, cânhamo, «manilha», pita e cairo.

7.º *Quais os direitos que incidem sôbre as diversas qualidades de manufacturas?*

Damos a seguir três fórmulas de despacho para cabos:

Fórmula de um despacho para cabos de cairo (vindo de Lisboa)

Oito rolos contendo cabos de *cairo* em peças, pesando bruto, duzentos e quarenta e dois quilos.

Razão 50 % — 242 quilos a 500 réis		121$000
Estatística		$080
Ouro 2 % (M. do pôrto)		4$840
Réis		125$920
Ouro 35 %	44$850	
» 2 %	4$840	
	49$690	
Papel	76$230	125$920

Custo de 44$850 réis ouro ao câmbio de 15 d.	80$730
Papel	76$230
Despacho	17$500
Armazenagem (cais do pôrto)	10$000
Carreto	5$000
Réis	189$460

Despesa por quilograma, réis $780

Fórmula de um despacho para cabos de "cânhamo„ (vindo de Hamburgo)

Sessenta fardos contendo cabos de *cânhamo,* pesando bruto, mil seiscentos e oitenta quilos.

Razão 80 % — 1:680 quilos a 700 réis		1:176$000
Estatística		$600
Ouro 2 % (M. do pôrto)		29$400
Réis		1:206$000
Ouro 50 %	588$000	
» 2 %	29$400	
	617$400	
Papel.	588$600	1:206$000
Custo de 617$000 réis ouro ao câmbio de 15 d. . .		1:110$600
Papel		588$600
Despacho		17$500
Armazenagem (cais do pôrto)		30$000
Carreto		10$000
Réis		1:756$700
Despesa por quilograma, réis		10$450

Fórmula de um despacho de cabos de "manilha" (vindo de Londres)

Quarenta e dois rôlos contendo cabos de *manilha* em peças, pesando bruto, quatro mil noventa e oito quilos.

Razão 50 % — 4:098 quilos a 500 réis	2:049$000
Estatística	$420
Ouro 2 % (M. do pôrto)	81$960
Réis	2:131$380

Ouro 35 %	717$150	
» 2 %	81$960	
	799$110	
Papel	1:332$270	2:131$380

Custo de 799$110 réis ouro ao câmbio de 15 d. . .	1:438$400
Papel	1:332$270
Despacho	17$500
Armazenagem (cais do pôrto)	30$000
Carreto	24$000
Réis	2:842$170

Despesa por quilograma, réis	6$940

8.º *Qual o tamanho ou comprimento das peças, diâmetros, pêsos, etc., para as diversas especialidades?*

220 metros de comprimento; espessura para os cabos de «*manilha*», 1/2 até 8 polegadas; cairo e linho, 1/2 a 6.

9.º *Quais as modificações que devem ser introduzidas nêstes artefactos para poderem competir com os similares estrangeiros?*

O cabo de cairo satisfaz em fabrico e qualidade: os restantes, só confrontando as amostras, se poderá orientar o fabricante.

10.º *Acha V. Ex.ª conveniente organizar pequenos mostruários de «cordoaria» para se enviarem às Associações Comerciais Portuguesas, indicando qualidades do produto, origem, custo, pêso, medidas das peças, diâmetro, direitos, etc., habilitando por esta forma os nossos industriais a iniciarem transacções de maior vulto com o Brasil?*

É preferível que os fabricantes enviem para aqui, mostruários completos dos seus produtos, indicando preços, pêsos, medidas, etc.

11.º *Qual a forma de acondicionamento e embalagem que se deve observar para estas mercadorias?*

Em rolos competentemente enfardados.

12.º *Qual a forma de pagamento mais usual no mercado do Rio de Janeiro?*

Actualmente os exportadores vendem a mercadoria, sem saque, que só é paga quando o negociante o julga dever fazer, isto é, no fim de dois ou três meses; porêm, seria conveniente fixar o prazo de 90 d/v.

13.º *Quais as condições de expedição, embarque, etc.?*

Geralmente facturado *F. O. B.*, mas seria preferível *C. I. F.*

14.º *Outras quaisquer observações que V. Ex.ª julgue conveniente acrescentar.*

No Brasil nota-se já, regular fabrico na indústria de «cordoaria», calculando-se que, em 1911, houve uma produção de réis 2.562:000$000.

*

Auxiliaram-nos no nosso trabalho, os Srs. *J. Rainho & C.ª*, *Júlio Miguel de Freitas & C.ª*, *Plácido Teixeira & C.ª* e *Rocha Couto & C.ª*, sendo todos de opinião que, à indústria da «cordoaria» portuguesa está reservado um lugar de destaque, entre as suas similares, nos mercados do Brasil.

Questionário n.º 20

2. Esteiras e capachos.

O nosso país tem a primazia na importação de *esteiras e capachos* pelo mercado brasileiro. O consumo tem aumentado consideravelmente.

Para o último decénio temos as quantidades e valores que seguem em confronto com a importação geral:

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1905	6:796	12:003$000	54:832	66:813$000
1906	13:758	25:226$000	61:294	80:572$000
1907	27:039	56:736$000	77:500	120:745$000
1908	20:559	39:967$000	53:673	81:571$000
1909	15:862	32:548$000	48:568	74:844$000
1910	24:361	45:288$000	88:039	107:284$000
1911	36:952	64:532$000	112:983	152:942$000
1912	32:438	61:469$000	105:837	153:786$000
1913	41:745	72:759$000	134:359	194:823$000
1914	25:663	42:129$000	56:031	80:281$000

Para nós a importação teve marcha ascendente, embora irregular, devendo notar-se que a diferença entre 1905 a 1913, é de 60:756$000 réis, ou sejam 506 % do que havia sido naquele primeiro ano.

O mercado é disputado em primeiro lugar pelo nosso país, seguindo-se-lhe a Alemanha, Gran-Bretanha, França e Bélgica, esta última em muito menor escala.

Para confronto da nossa superioridade no mercado, damos o valor da importação em 1913 para os quatro países em que é mais importante:

Portugal	Alemanha	Inglaterra	França
72:759$000	43:638$000	22:369$000	20:220$000

A indústria manufactureira de esteiras e capachos, representada por duas fábricas portuenses, é aqui muito conhecida, sendo os seus artefactos reputados de primeira qualidade, interessando-se a Câmara pela expansão das suas manufacturas, dedicando-lhe o seu vigésimo questionário, no inquérito a que procedeu, composto dos 13 quesitos que seguem:

QUESTIONARIO

1.º *Conhece V. Ex.ª o grau de aperfeiçoamento a que chegou no nosso país, o fabrico de capachos, passadeiras, etc., reputadas no mercado como de superior qualidade?*

Sim; principalmente *capachos*. Podem competir vantajosamente com os similares de todas as nacionalidades.

2.º *Na afirmativa, qual a melhor forma de promover, em maior escala, a expansão do seu comércio no Brasil?*

Continuar como até hoje, sem esmorecimento na propaganda. Enviar periodicamente, como já se tem feito, hábeis caixeiros viajantes, mas delicados, atenciosos, insinuantes mesmo, moldados nas regras da moderna civilização, a fim de não sucederem fracassos que já se deram com estas manufacturas. Os mostruários em tempo apresentados pelos caixeiros viajantes que aqui vieram, estavam muito bem organizados.

3.º *Qual o motivo da manifestada preferência pelos artefactos portugueses?*

A boa qualidade e a perfeição da manufactura, aliadas ao preço mais ou menos relativo.

4.º *Chegou ao conhecimento de V. Ex.ª o boato propalado em desabono desta indústria, de que as fábricas portuguesas exigiam adiantamentos para poderem satisfazer as encomendas?*

Sim, porêm, como simples boato, e em nada afectará a continuação da boa marcha dos negócios entre fabricantes e importadores.

5.º *A preferência do artigo português, será por ser mais leve que o similar de outras nações?*

Sómente em parte, e é devida principalmente ao seu elevado grau de aperfeiçoamento.

6.º *Qual o custo do artigo similar estrangeiro no local da produção?*

Muito variado, pela diversidade de tamanhos, matérias-primas empregadas, etc., regulando pouco mais ou menos o custo das nossas mercadorias.

7.º *Qual o direito que incide sobre o produto?*

Os capachos estão incluidos no artigo 419.º da tarifa:

	Quilogr.
De esparto, simples.	$200
Idem de qualquer outra qualidade	1$000
De palha de côco, simples.	$800
Idem, orlados, ou guarnecidos de lã, linho, ou algodão .	1$500

As taxas para *capachos de palha de côco* eram respectivamente de 500 e 1$000 réis por quilograma, passando em Abril findo, a vigorar as actuais por disposição da lei do orçamento para o corrente ano.

Todas as taxas acima citadas são acrescidas com o pagamento de 35 % em ouro, e como se trata de mercadorias em que houve alteração nos direitos, damos uma fórmula de despacho:

Fórmula de despacho de capachos de côco simples

Quatro caixas contendo sessenta capachos de palha de côco simples, pesando líquido, trezentos e quatro quilos.

Razão 50 % — 304 quilos a 800 réis		243$200
Capatazias		$400
Estatística		$040
Ouro 2 % (Melhoramentos, cais do pôrto)		9$730
Réis		253$370
Ouro 35 %	85$120	
» 2 %	9$730	
	94$850	
Papel	158$520	253$370

Ouro ao câmbio de 15 d.	170$730
Papel	158$520
Cais do pôrto (armazenagem)	11$850
Agência e estampilhas	12$300
Carrêtos	10$000
Réis	363$400
Despesa por quilo, réis	1$195

8.º *Qual a matéria-prima que se deve empregar de preferência?* Esparto e palha de côco. Êste assunto deve ser já suficientemente conhecido pelos nossos industriais.

9.º *Qual a forma de acondicionamento para êste produto, fardos, caixas ou qualquer outro processo, pêso dos volumes, etc.?*

Geralmente em fardos, como todos os nossos fabricantes já devem estar inteirados.

10.º *Qual a forma de pagamento mais usual no mercado do Rio de Janeiro?*

No geral é adoptado o prazo de 90 d/v., o que parece que deve ser mantido, mas que também pode depender de prévios acôrdos.

11.º *Quais as condições de expedição, embarque, etc.?*

Os concorrentes de outros países expedem as suas mercadorias, *F. O. B. (free on board)*: os fabricantes portugueses entregam-nas *loco fábrica*, e debitam inclusivè capa e enfardamento, não perdoando despesa alguma.

12.º *Não lhe parece que se deveria aconselhar os exportadores portugueses a modificarem as suas exigências nas condições de pagamento?*

Não ha dúvida que toda e qualquer concessão seria bem recebida, mas a ocasião não é das melhores para certas facilidades, e há absoluta necessidade de se fazerem as transacções com relativa segurança.

13.º *Outras quaisquer observações que V. Ex.ª julgue conveniente acrescentar.*

A brevidade na execução das encomendas deverá ser olhada com muito interesse.

*

Consultamos nove das mais conceituadas firmas da praça, e todas elas nos afirmaram a superioridade da manufactura portuguesa; foram as seguintes: *Alberto de Almeida & C.ª*, *Araujo Santos & C.ª*, *Firmino Fontes & C.ª*, *Fontes Garcia & C.ª*, *Freitas Couto & C.ª*, *J. Rainho & C.ª*, *Leandro Martins & C.ª*, *Navio & Enes* e *Rodrigo Viana & C.ª*

Questionário n.º 21

XI — **Pedras, terras e outros materiais semelhantes.**

1. Manufacturas não especificadas.

O presente questionário abrange duas mercadorias:

1.º *Ladrilhos, azulejos e mosaicos.*

2.º *Manufacturas não especificadas,* incluindo mármores, cerâmica, estatuetas, terras-cotas, etc.

Para as primeiras tivemos durante os últimos dez anos, um movimento muito irregular, não se podendo mesmo estabelecer as quantidades e valores até 1906, por estarem os *ladrilhos* e *azulejos* englobados até áquela data com outros materiais de construção.

De *ladrilhos hidráulicos,* já aqui existe uma regular produção calculada em 1911, em 3.937:000$000 réis. De 1907 a 1914, vieram de Portugal, *azulejos,* nas seguintes quantidades e valores:

Anos	Quilogramas	Valores
1907.	216:517	19:876$000
1908.	24:607	7:173$000
1909.	7:669	2:828$000
1910.	20:450	5:736$000
1911.	13:150	4:371$000
1912.	9:704	3:620$000
1913.	25:650	9:224$000
1914.	10:191	3:532$000

A importação geral foi em 1913, de 12.963:137 quilos, computados em 2.381:246$000 réis, predominando no mercado o artigo belga, alemão, inglês e francês.

Nas *manufacturas não especificadas* encontramos na Estatística Comercial as seguintes quantidades e valores referentes a Portugal:

Anos	Quilogramas	Valores
1905.	7.869:965	232:574$000
1906.	6.999:703	220:058$000
1907.	4.548:969	177:682$000
1908.	1.191:907	56:269$000
1909.	4.776:730	265:413$000
1910.	7.957:818	347:199$000
1911.	6.791:742	231:155$000
1912.	54:891	20:772$000
1913.	42:270	10:282$000
1914.	36:528	5:871$000

O movimento teve grandes alternativas. Até 1911, excepção feita do ano de 1908, predominamos no mercado. No referido ano de 1911, a importação geral foi de 9.245:684 quilogramas na importância de 1.008:764$000 réis, cabendo a Portugal 6.791:742 quilogramas. No ano anterior, as quantidades fôram 10.163:178 quilogramas, porêm o valor inferior em cêrca de 50 contos. Tivemos os seguintes concorrentes: Gran-Bretanha, França, Itália, Alemanha e Estados Unidos.

De 1912 em diante a ordem é a seguinte: Itália, França, Gran-Bretanha, Alemanha e Portugal.

Consistem estas manufacturas, principalmente, de *mármores* em obra, e *cantarias* para construções. O principal mercado consumidor tem sido o Norte do Brasil, figurando em primeiro lugar o pôrto do Pará, com a primazia sôbre todos os portos da República. Dos restantes portos brasileiros, devemos mencionar em seguida, Rio de Janeiro e Santos. Só o Pará, recebeu em 1910, 75 % da importação geral, o que se explica pelo rápido desenvolvimento daquela capital do Norte, produto dos seus exuberantes recursos. Nos últimos três anos, a nossa exportação declinou de uma fórma incompreensível. Poderia ainda atribuir-se a qualquer desdobramento na classificação da estatística, mas nem sequer êsse facto se dá, e mesmo que passasse para outra classe, notar-se-hia logo qualquer aumento no consumo dos produtos incluidos no agrupamento de *pedras, terras e outros minerais*.

A indústria de *canteiro* ou *marmorista*, no Brasil, executa belos

e artísticos trabalhos, empregando na maioria hábeis canteiros portugueses. Contudo, em Portugal, esta indústria está muito mais aperfeiçoada. Há escultores de renome, assim como artistas profissionais de grande vulto. Aqui, sendo a mão de obra, na sua generalidade, muito mais elevada do que em qualquer país europeu, a indústria do *canteiro* ou *marmorista,* ressente-se da falta de *rendilhados* e *finos lavores,* característicos das nossas concepções artísticas, e que o escultor português com tanto sentimento, sabe exprimir num simples e informe bloco de mármore.

*

A Câmara Portuguesa dedicou o vigésimo primeiro questionário do seu inquérito aos artigos de *cerâmica* e *obras em mármore,* formulando os 12 quesitos seguintes:

QUESTIONÁRIO

1.º *Tem V. Ex.ª conhecimento do grau de perfeição a que chegaram em Portugal as indústrias de cerâmica e de canteiro?*

Os azulejos portugueses, são aqui sobejamente conhecidos pelo seu regular fabrico, mas infelizmente êste, está ainda muito aquém da cuidadosa e variada fabricação de outros países europeus.

Conhecem-se também os *ladrilhos hidráulicos ou mosaicos* de boa execução, mas que dificilmente poderão ter aqui entrada, pelo grande número de fábricas existentes no país, com produção anual computada em alguns milhares de contos.

Os nossos *mármores em obra* podem facilmente bater todos os similares que véem ao mercado. Já fizemos referências a estes produtos quando tratamos das matérias-primas para as artes e indústrias, sob a rubrica *mármores.*

2.º *A que causas atribúi V. Ex.ª a pouca aceitação que a cerâmica e os mármores portugueses teem actualmente no mercado?*

Diversas. Para *azulejos* há duas poderosíssimas:

1.º O seu preço exorbitante, comparado com o similar de outras origens; a pouca prática na embalagem e os fretes fabulosos.

2.º A falta de um depósito, agente ou intermediário, que faça propaganda e coloque o artigo em condições aceitáveis.

Os *ladrilhos* teem a concorrência do fabrico interno.

Para *mármores e cantarias*, há a eterna luta dos fretes exageradíssimos, quando se consegue «praça» em qualquer empresa de navegação.

3.º *Pode V. Ex.ª indicar-nos quais os países que, em maior escala, exportam para o Brasil?*

Bélgica, Alemanha, Inglaterra e França, para *azulejos*. Ultimamente os Estados Unidos, teem fornecido o mercado com artigos de bom fabrico, igual ou talvez superior ao europeu.

Para *mármores e cantarias*, há três anos que predomina a Itália, seguindo-se-lhe a França e a Inglaterra.

4.º *Serão os preços do local de origem, inferiores aos dos artigos portugueses?*

Para *azulejos*, certamente.

Os *ladrilhos hidráulicos ou os mosaicos*, de fabrico nacional, teem a protegê-los um elevado direito pautal, de 5$000 réis por metro quadrado.

Nos *mármores*, os transportes, as dificuldades nos embarques e os exagerados fretes marítimos, encarecem-nos demasiadamente.

5.º *Quais as modificações que V. Ex.ª julgue mais conveniente introduzir na indústria do nosso país para que a sua expansão comercial no Brasil, progrida em vez de declinar?*

Para *azulejos*, aperfeiçoar o fabrico, estudar a maneira de equiparar os preços dos similares de outras origens, e cuidar sobretudo de obter fretes reduzidos.

Vários importadores que visitaram diversas fábricas na Europa, admiram-se de não terem encontrado nas nossas o *pilão* para o *refugo*, como há nos outros países, assim como, a não existência do *tout-venant*, sempre 50 % ou 75 % mais barato que a *escolha*. Para *mármores e cantarias*, os transportes terrestres em Portugal são caríssimos, as dificuldades de embarque em Lisboa são incalculáveis, e os fretes, quando por acaso se obtêm *praça*, são muitas vezes, mais elevados que o custo da mercadoria.

Obstar a estes inconvenientes, não está na alçada dos nossos industriais; no entanto os Poderes Públicos devem prestar-lhes toda a sua desvelada atenção, facilitando, por todos os meios, a saída dos produtos de reputação já firmada, nos mercados externos.

6.º *Quais os direitos que incidem sôbre as diversas especialidades?*

Azulejos de qualquer espécie (metro quadrado) . . .	2$000
Ladrilhos hidráulicos ou mosaicos (metro quadrado) .	5$000
Pedras de granito ou cantaria, em bruto ou desbastadas — Razão 30 %	*ad valorem*
Idem em obras para construção de casas ou armazens, calcetamentos de ruas e semelhantes — Razão 15 %	*ad valorem*
Lousa ou ardósia em bruto ou em telhas (quilo) . .	$060
Idem em ladrilhos (metro quadrado)	1$600
Mármore e alabastro em obra — Razão 50 %. . . .	*ad valorem*

Todas as taxas acima são acrescidas com o pagamento de 35 % ouro, e mais despesas, devendo calcular-se sempre 50 % mais.

O preço regulador para o despacho *ad valorem*, será o do mercado exportador aumentado de todas as despesas posteriores à compra, tais como direitos de saída, fretes, seguro, comissão, até ao pôrto de desembarque.

7.º *Qual a forma de embalagem dos produtos similares das indústrias das outras nações?*

Em *engradados* ou caixas bastante fortes. Há fábricas que fazem as suas expedições de *azulejos*, em barricas, muito bem empalhados.

8.º *Qual a forma de pagamento no mercado do Rio de Janeiro?*

Para *azulejos*, as condições usuais, são de 90 a 120 dias da data da entrega dos documentos; porêm, quási todas as casas dão 15 dias de prazo para aceitar o saque, a fim de ser conferida a mercadoria. Para os outros produtos, a forma de pagamento é convencional.

9.º *Quais as condições de pagamento, embarque, etc.?*

Em tempo normal os preços são cotados «*C. I. F. Rio*».

10.º *Não acha V. Ex.ª conveniente que os exportadores portugueses, a exemplo dos das outras nações, enviem ao Brasil caixeiros viajantes habilitados e bem remunerados?*

Muito proveitoso e de grande alcance para *azulejos*; demais, tratando-se de manufacturas, por assim dizer, complementares das fábricas de louça e porcelana, obrigadas a enviar ao mercado os seus propagandistas. Estes terão sómente de visitar maior número de fregueses, pois que, são dois ramos de negócio inteiramente diferentes.

A missão dos representantes, não será muito difícil, se os industriais atenderem de pronto os pedidos, melhorarem o fabrico e introduzirem novidades na execução dos variados desenhos e padrões.

11.º *Não lhe parece que se devia aconselhar os exportadores portugueses a modificarem as suas exigências nas condições de pagamento?*

Sem dúvida alguma, fazendo concessões próprias em tais casos, informando-se prèviamente das condições em que se encontra o comprador, como procedem os exportadores das outras nações.

12.º *Outras quaisquer observações que V. Ex.ª julgue conveniente acrescentar.*

Para mercadorias de que trata o presente questionário, assim como para muitas outras, julgam os importadores, pouco viável qualquer impulso na expansão do nosso comércio, emquanto não houver uma companhia portuguesa de navegação que barateie os fretes. Um simples exemplo é suficiente para demonstrar a impossibilidade da preferência do produto português, embora haja por parte do importador, o desejo de não preterir a nacionalidade.

Qualquer mercadoria expedida de um pôrto do Norte da Europa para Buenos-Aires, pôrto situado a 1:135 milhas ao Sul do Rio de Janeiro, paga um frete muito inferior ao cobrado de Lisboa ao Rio. A diferença no custo de fretes é tão frisante que geralmente do nosso país a qualquer pôrto do Brasil, cobra-se mais 50 % do que de Hamburgo a idêntico destino.

Dadas estas circunstâncias, acrescidas ainda muitas vezes, pelo custo da mercadoria exceder as similares, ou o seu fabrico não ter igual perfeição e o pouco cuidado prestado ao acondicionamento, não é para estranhar que perdure no geral, um certo retraímento na procura dos nossos produtos: contudo os importadores manifestaram o desejo de dar todo o seu apoio incondicional à iniciativa da Câmara Portuguesa.

*

Prestaram-nos toda a sua valiosíssima cooperação, os importadores da praça, srs. *Amarais Pimentel & C.ª*, *Domingos Joaquim da Silva & C.ª*, *Dias Garcia & C.ª*, *J. A. Costa & C.ª*, *Martins do Amaral & C.ª*, *Campos Silva & C.ª* e *J. de Carvalho Neves*.

Questionário n.° 22

2. Telhas de barro.

Nêste artigo, parece-nos que Portugal pode tirar alguma vantagem, pois durante o último decénio de 1905 a 1914, a Estatística Comercial, fornece-nos dados que denotam uma progressiva importação, a-pesar-de duvidarmos que esta manufactura venha ao mercado por encomenda directa. Afirmam quási todos os importadores do artigo, que, a praça do Rio de Janeiro não recebe o produto português, por várias razões, e todas elas muito aceitáveis, parecendo por êste facto, que o forte da nossa exportação seja para os portos do Norte do Brasil.

Para Portugal, dá-nos a Estatística, o seguinte movimento:

Anos	Quilogramas	Valores
1905.	3.231:937	135:113$000
1906.	1.572:944	119:519$000
1907.	1.474:526	81:233$000
1908.	3.412:756	247:119$000
1909.	1.443:218	102:321$000
1910.	1.711:160	122:175$000
1911.	1.709:733	139:623$000
1912.	5.740:640	321:875$000
1913.	4.154:773	226:125$000
1914.	174:840	11:124$000

Em 1905 e 1906, estão tambêm compreendidos os azulejos e ladrilhos hidráulicos, que até aquela data figuraram englobados. O excessivo aumento em 1912 e 1913, é proveniente da importação de telha para edifícios do Estado, tais como, vilas proletárias, etc.

O valor máximo da importação geral registou-se em 1913, com 57.199:451 quilogramas computadas em 2.764:925$000 réis.

Para os produtos cerâmicos, elaborou a Câmara Portuguesa diversos quêsitos, obtendo resposta aos dez seguintes:

QUESTIONÁRIO

1.º *Sendo a telha portuguesa fabricada com excelente matéria-prima e pelo mais aperfeiçoado tipo Marselha, qual a causa da preferência no Brasil, pelo produto similar de origem francesa?*

A telha portuguesa não tem preferência no mercado do Rio, por varias causas:

1.º Dificuldades nos fretamentos, motivadas por escassez de *veleiros* próprios e fretes convenientes.

2.º Diferença de preço.

3.º Diferença de pêso, o que torna o frete muito mais caro.

4.º Produção relativamente pequena.

5.º Grande percentagem de quebras.

Estas cinco causas teem a explicação seguinte:

Os embarques em Marselha, teem grande facilidade porque àquele pôrto, acorrem prontamente *veleiros* italianos que se encontram constantemente a frete em Génova e em outros portos de Itália. Ora o mesmo não sucede em Portugal, onde a maior parte dos *veleiros* só aportam carregados e não em procura de fretes; daí o natural encarecimento dêstes, nos portos portugueses, quando se obtêm praça, e que nunca é inferior a seis escudos por tonelada. Em epocas normais o frete de Marselha para o Rio, regula Frs. 20 a 25 por tonelada de 1:000 quilos. Ocasião houve, em época de escassez, em que foram pagos fretes a Frs. 36,00, mas êste preço não deve servir de regra.

A *telha de Marselha* regula custar *F. O. B.* também em épocas normais, Frs. 120 a 130 o milheiro, ao passo que nas duas fábricas de Lisboa e na da Pampilhosa e mesmo no Pôrto, não se obtêm o mesmo artigo, *escolha*, a menos de Esc. 30$00 *F. O. B.*, a mesma unidade.

A dificuldade já apontada para se obter *veleiros*, a par de não existir fabricada grande quantidade de *telha* que possa de pronto atender qualquer encomenda, como sucede em Marselha, onde há invariavelmente um grande *stock* disponível, fazendo-se carregamentos de 500:000 telhas (carga usual de um *veleiro*), em menos de trinta dias, resulta a falta de preferência para o produto da nossa indústria cerâmica.

2.º *Conhece V. Ex.ª o grau de aperfeiçoamento a que chegou esta indústria em Portugal?*

O fabrico é bom. Convêm, porêm, notar que o pêso da telha portuguesa, é muito superior ao da similar de Marselha, condição muito importante a atender em *matéria* de construção. Na francesa, em dois tipos, obtivemos o pêso de 2:500 e 2:700 gramas: êste último não é corrente no mercado, por ser de custo mais elevado. Na nossa, tivemos ocasião de verificar, também em dois tipos (Pampilhosa), respectivamente 3:250 e 3:500 gramas. Calculando o frete por tonelada de 1:000 quilos, à razão de escudos 4$50, preço normal do frete de Marselha ao Rio, teremos para a francesa, por cada milheiro, escudos 11$25, e para a nossa, pela mesma unidade, escudos 15$75 ou seja uma diferença de 4 escudos e meio.

Alêm destas desvantagens há ainda a das quebras; enquanto na francesa é de 2 %, para a nossa é de 5 e 8 %.

3.º *Havendo no nosso país, privilégio de invenção e construção de máquinas-moldes, para fabrico de telhas, sistema português e marselhês, porque motivo não alcança esta no mercado brasileiro, preço idêntico ao da francesa?*

Conquanto mais pesada, como já se disse, e desde que haja boa *escolha,* obterá preço igual à de Marselha. O seu custo é, porêm, superior ao daquela; exemplo:

	Escudos
1.ª qualidade	27$00 a 30$00
2.ª »	24$00 a 27$00
3.ª »	18$00 a 20$00

Estes preços são *loco fábrica,* por cada milheiro; em Marselha o preço é de Frs. 120 a 130, a mesma unidade, F. O. B., ou sejam Esc. 24$00 e 26$00 ao câmbio de $60 por 3 francos.

4.º *Em que condições vem ao mercado brasileiro o referido artigo?*

Em navios de vela, fretados expressamente para êsse fim e estivada a granel. A encomenda é dada directamente aos fabricantes ou aos intermediários

5.º *Haverá ainda a chamada consignação para êste artigo?*

Não consta na praça o uso de tal processo, a não ser algum caso excepcional que não tivesse transpirado.

6.º *Qual o preço no local de origem, pêso da unidade, qualidade, etc., da telha francesa?*

O preço normal em Marselha, regula de Frs. 120 a 130 por milheiro; o pêso 2:500 gramas cada uma, e a qualidade, de *primeira.*

7.º *Qual a forma de fazer a expedição, a granel, em gigos ou por qualquer outro processo?*

Em navio de vela com a lotação de 300 a 500 mil e a granel, estivada com ripas de madeira.

8.º *Quais os direitos que sobrecarregam êste produto nos mercados brasileiros, e por quanto sái cada milheiro de telha posto no armazém do importador?*

Com a taxa ouro e demais despesas, 112$000 réis por milheiro, ficando nos armazêns do importador, em tempos normais, entre 210$000 a 230$000 réis.

9.º *Quais as condições de venda no mercado do Rio de Janeiro, para êste artigo?*

Como são encomendas directas feitas aos fabricantes de Marselha, o pagamento realiza-se após o embarque, contra entrega de documentos: o frete, porêm, é pago ao capitão depois de terminada a descarga no pôrto de destino. Algumas vezes, paga-se metade do frete em Marselha.

10.º *Quais as condições de embarque, expedição, etc.?*

Para o artigo marselhês, *F. O. B.*

*

Eliminamos cinco quesitos que estavam em perfeito desacordo e só teriam razão de ser, no caso de a indústria cerâmica portuguesa se achar habilitada a produzir quantidades suficientes para poder ter *stock* em *escolha*, aprontando encomendas no prazo máximo de 30 dias, como em Marselha, e expedi-las pelos meios de transporte mais económicos; isto, aliado ao preço equitativo, é o meio mais prático para entrar em franca concorrência com o artigo francês. A falta de mostruários em cerâmica, também se faz sentir.

Deve-se, porém, notar que no país, o fabrico de produtos cerâmicos toma de ano para ano grande incremento. Nos arredores do Rio de Janeiro, estação de Jerónimo de Mesquita, temos a fábrica de telha pelo processo mais aperfeiçoado de Marselha, da firma Ludolf & Ludolf, com grande produção diária e nos arredores de S. Paulo, em Jundiahy, existe em construção (actualmente paralisada), uma importantíssima fábrica, na qual já estão empregados mais de 800 contos. Está aparelhada com os mais aperfeiçoados maquinismos que poderão produzir diariamente 50:000 tijolos e 15:000 telhas. Nos confins do Norte do Brasil, uma hora antes do transantlântico entrar na Capital do Estado do Amazonas, encontra o viajante à sua direita, nas Lages, a importantíssima fábrica de produtos cerâmicos moldados pelos mais aperfeiçoados processos, pertencente à S. A. dos Armazens Andresen.

*

Fomos coadjuvados no nosso trabalho pelos srs. *Amarais Pimentel & C.ª*, *Artur Bastos & C.ª*, *Domingos Joaquim da Silva & C.ª*, *J. A. Costa & C.ª*, *Machado Bastos & C.ª* e *Mesquita Bastos & C.ª*

Questionário n.º 23

XII — **Peles e couros.**

1. Calçado (excluindo o de borracha).

A-pesar-de ocuparmos o sexto lugar, na importação geral de calçado no Brasil, pertence-nos uma bem diminuta parcela, conforme se depreende pelo mapa demonstrativo que elaboramos, relativo ao último decénio.

Para mercadorias, em que a unidade é o par ou a dúzia, a Estatística não se refere a quantidades; por êsse facto, damos só os valores da importação de origem portuguesa em confronto com o movimento geral:

Anos	Importação portuguesa	Importação geral
1905	14:193$000	606:561$000
1906	23:246$000	841:534$000
1907	14:265$000	968:768$000
1908	12:279$000	858:189$000
1909	17:054$000	787:782$000
1910	14:097$000	1.010:592$000
1911	12:385$000	1.249:914$000
1912	17:536$000	1.642:889$000
1913	14:979$000	2.424:640$000
1914	6:491$000	507:685$000

A ordem em importância, por origens, é a seguinte: Estados Unidos, Áustria, França, Gran-Bretanha, Alemanha e Portugal.

*

O fabrico no Brasil, é importantíssimo, e está actualmente representado por 5:606 fábricas. O forte da produção é nos Estados de S. Paulo, Rio de Janeiro e Rio Grande do Sul. As últimas estatísticas de produção publicadas, alcançam sómente a 1911, em que as fábricas eram apenas em número de 4:524 e a sua produção, baseada no imposto de consumo arrecadado, foi de 57.132:587$000 réis, e constou das seguintes obras:

Produção de calçado no Brasil durante o ano de 1911

N.º de pares	Qualidades	Preço médio por par	Valor da produção
38:760	Botas de montar	23$000	891:480$000
1.195:081	Idem de couro ou pano até 0,22 de comprimento	5$000	5.975:405$000
2.127:708	Idem, idem de mais de 0,22 de comprimento.	10$000	21.277:080$000
1:297	Idem de couro ou sêda até 0,22 de comprimento	15$000	19:455$000
159	Idem, idem de mais de 0,22 de comprimento.	24$000	3:816$000
1:205:433	Sapatos de couro ou pano até 0,22 de comprimento	3$000	3.616:299$000
1.164:439	Idem, idem de mais de 0,22 de comprimento.	10$000	11.644:390$000
678	Sapatos de sêda de qualquer qualidade	18$000	12:204$000
6.842:021	Chinelos comuns	2$000	13.684:042$000
1:052	Chinelas de sêda bordadas . . .	8$000	8:416$000
	Total, réis . . .		57.132:587$000

No mesmo ano, e a-pesar-dos 57:132 contos, valor da produção nacional, importaram-se 1.249:914$000 réis e dois anos depois, essa importação atingia quási o dôbro, pois foi de 2.424:640$000 réis.

O material empregado, é a sola nacional na sua quási totalidade, pois que, a importação é diminutíssima, cêrca de 50 contos por ano. As péles e couros nacionais, só se empregam no calçado *baixo*. Para o *fino*, recorre-se à importação, assunto já tratado no questionário n.º 5.

O rendimento do imposto do consumo para o calçado nacional, foi de 1.876:951$000 réis. Êsse imposto é aplicado da seguinte forma: Todos os fabricantes devem munir-se em qualquer ocasião dos selos necessários ao seu fabrico, adquirindo-os no Tesouro ou suas Delegacias, por meio de guias ou requisições. Só são aplicados

na mercadoria quando esta entra no consumo, isto é, ao saír da fábrica, porque emquanto armazenada está isenta do imposto. Geralmente o sêlo é calculado sôbre a produção mensal. Se no fim do mês, o fabricante tiver saldo em selos, será êste levado em conta do mês seguinte, havendo livros especiais onde se debita a entrada dos selos e a saída da respectiva mercadoria. A fiscalização é rigorosíssima e a qualquer contravenção, é aplicada a multa de 200$000 réis a primeira vez, 500$000 réis a segunda, etc.

O imposto de consumo também recái sôbre o *calçado* estrangeiro e obedece à seguinte formalidade: pagam-se na Alfândega, os direitos e demais despesas inerentes (para calçado há diversas taxas segundo qualidades e comprimentos) e em face dos documentos comprovativos, requisita-se no Tesouro, por meio de guias, os respectivos selos, de uma ou mais taxas que variam também segundo a qualidade da mercadoria. Adquiridos êstes, apresenta-se na Alfândega o duplicado da guia ou da requisição ao Tesouro, devidamente legalizada, e só então se considera a mercadoria completamente desembaraçada de todos os tributos que constituem a principal renda do Estado.

No intuito de orientar os nossos *fabricantes de calçado*, na melhor forma de difundirem as suas manufacturas no mercado brasileiro, elaborou a Câmara Portuguesa o seu vigésimo terceiro questionário com os dez quesitos seguintes:

QUESTIONÁRIO

1.º *O que julga V. Ex.ª mais prático fazer-se para dar maior expansão no Brasil ao comércio de calçado português, tão apreciado por todos os que visitam o nosso País?*

Actualmente não será muito fácil, visto que o calçado comum americano, predomina no mercado. O seu diminuto custo na origem comporta facilmente, o elevado direito aduaneiro que tributa esta manufactura. O artigo português, aliás muito reputado, mas de custo mais elevado, só poderia ter grande extracção desde que fôsse alterada a tarifa aduaneira, reduzindo-se o respectivo direito. Mas essa redução, por certo afectaria e muito, a indústria do país, que progride assombrosamente protegida por um direito igual ou superior muitas vezes ao custo do fabrico.

No entanto, o nosso calçado feito *à mão,* artigo *fino* e do mais perfeito, de luxo emfim, para adultos de ambos os sexos, comportaria facilmente a elevadíssima taxa, e se existisse aqui um mostruário completo de *manufacturas portuguesas,* haveria toda a possibilidade, na sua colocação, desde que, bem entendido, os preços fossem moderados.

2.º *Qual o modêlo de preferência usado no mercado? Francês ou americano?*

Americano para o fabricado mecânicamente, e o francês para o manufacturado manualmente.

3.º *O calçado destinado ao Brasil, deverá ser de esmerado fabrico, mediano, ou de inferior qualidade?*

Manufacturado à mão, muito perfeito e o mais leve possível.

4.º *Deve ser para adultos ou menores, e qual o sexo de preferência?*

Para adultos e especialmente para o sexo masculino.

5.º *Quais as qualidades de material a empregar no seu fabrico? Espessura do mesmo, côres, etc.?*

Pelicas, verniz, *box-calf* em côr e também pelica-verniz; o material deve ser sempre de primeira qualidade, e do artigo mais *fino.*

6.º *Qual o custo, se fôr possível, do modêlo preferido no local de origem?*

Muito variado; do estrangeiro, o americano é o mais barato. Os preços no mercado para o calçado nacional, regulam: obra feita *à mão,* para homem, de 30$000 a 40$000 réis o par; para senhora, vai até 55$000 réis. Trabalho mecânico, sem distinção de sexo, de 10$000 a 25$000 réis. Calçado estrangeiro, americano, de 15$000 a 30$000 réis o par. O nosso, antigamente quando vinha ao mercado, regulava 35$000 a 50$000 réis.

O artigo português não deverá exceder o custo de 5$00 escudos para botas e 3$50 centavos para sapatos.

7.º *Quais os direitos totais que incidem sobre o produto?*

Segundo o artigo 30.º da Tarifa são os seguintes:

	Par
Botas compridas, de montar	20$000
Idem, não especificadas	15$000

Calçado de couro ou péle, ou tecido de algodao, lã ou linho:
Até 22 centímetros de comprimento:

	Par
Botinas e coturnos	3$000
Sapatos e borzeguins	1$200

De mais de 22 centímetros de comprimento:

Botinas e coturnos	7$000
Sapatos e borzeguins	3$200

Calçado de qualquer tecido de sêda ou de qualquer outro tecido com mescla de sêda:
Até 22 centímetros de comprimento:

Botinas e coturnos	6$000
Sapatos e borzeguins	3$000

De mais de 22 centímetros de comprimento:

Botinas e coturnos	14$000
Sapatos e borzeguins	7$000

Chinelas e sandálias de couro, péle, etc.:

Até 22 centímetros de comprimento	$700
De mais de 22 centímetros	1$100

Idem de qualquer tecido de sêda, etc.:

Até 22 centímetros de comprimento	3$000
De mais de 22 centímetros	7$000

Todas as taxas acrescidas com o pagamento de 35 % em ouro alêm de mais 2 % ouro, capatazias, armazenagem, despacho, etc., o que as eleva a mais 50 %.

O imposto de consumo que recái sôbre estas manufacturas é o seguinte:

	Par
Botas de montar	1$000
Botas para homem ou senhora	$400
Sapatos, idem	$200
Idem de setim	$300
Calçado para criança, até n.º 31	$100
Sandálias ou chinelas	$050

8.º *Qual o modo de acondicionamento, embalagem, número de pares por caixa, etc.?*

Bem acondicionado em caixas de cartão, muito consistente, vistosas na aparência e o seu interior tambêm muito cuidado. Um par por caixa, ou uma única peça, quando se tratar de calçado muito *fino*, de canos altos, para senhora. A *obra* em verniz, separada por uma pasta de algodão, para evitar que se agregue ou cole. As caixas exteriores, de madeira leve, forradas de zinco, ou bom papel, ou mesmo tecido muito impermeável e feitas à medida do conteúdo. A capacidade pode ser para 200 a 300 pares.

9.º *Quais as condições de venda na praça do Rio de Janeiro?*

A prazo de 90 dias.

10.º *Quais as condições de embarque, expedição, etc.?*

Geralmente F. O. B.

*

Eliminamos 4 quesitos, que tratavam de mostruários, caixeiros viajantes e condições de pagamento. Para os primeiros, dizem os importadores que os fabricantes já conhecem bem o mercado, e qual o artigo mais adaptável ao clima. Quanto a caixeiros viajantes, as transacções nunca poderão tomar tal incremento que comportem tão avultada despesa. Nas condições de pagamento, os industriais se quizerem colocar no mercado os seus produtos, terão fatalmente de se cingir às condições da praxe estabelecidas de há muito nesta praça, prazos nunca inferiores a 90 d/v.

ACESSÓRIOS

Fôrmas: Fabricam-se no país, por processo mecânico, artigo de perfeito acabamento e óptima matéria-prima.

Saltos de madeira: Até há pouco, importavam-se da França. No país, por emquanto não há produção. Tentou-se aqui introduzir o nosso artigo, aliás muito bem fabricado, trabalho manual, lixado e brunido, um verdadeiro primôr, comparado com o francês. Como sempre, foi uma mera tentativa que parece ter fracassado devido unicamente ao seu fabuloso custo. O francês, incluindo direitos, custava 2$366 réis por dúzia; o nosso, saiu por 6$000 réis a mesma unidade. É verdade que, o francês é fabricado mecânicamente, e não é tão perfeito quanto ao acabamento: tivemos ocasião de fazer o confronto e achamos efectivamente o nosso muito superior, mas a enorme diferença entre um e outro é de 157 %.

Os direitos alfandegários são contados *ad valorem*, razão 50 %, e a mercadoria está isenta de sêlo de consumo.

*

Obtivemos os informes para a conclusão do presente estudo, de vários importadores e fabricantes, entre êles, os srs. *Cadete & C.ª*, *Cesar Augusto Bordalo*, *Costa Bastos & Fernandes*, *J. M. da Costa & C.ª*, *Pereira Bastos & C.ª* e *Robalinho & C.ª*

XIII — Produtos químicos, drogas e especialidades farmacêuticas.

1. Não especificados.

Na estatística de importação, figuram os produtos químicos e farmacêuticos, como provenientes de trinta e duas origens, cabendo a Portugal o 6.º lugar.

Registou-se o máximo do movimento em 1912, com 19.457:447 quilogramas computados em 15.168:217$000 réis. Os países mais

favorecidos teem sido pela sua ordem, Alemanha, França, Inglaterra, Estados Unidos, Itália, Portugal e Suissa.

O nosso país, figura no último decénio com os seguintes algarismos:

Anos	Quilogramas	Valores
1905	234:349	199:276$000
1906	178:223	219:439$000
1907	268:882	264:564$000
1908	151:545	200:193$000
1909	222:810	229:236$000
1910	394:700	353:313$000
1911	425:200	433:249$000
1912	593:552	552:617$000
1913	275:613	342:536$000
1914	354:102	422:663$000

O movimento no ano de 1914, foi superior ao de 1913, em 78:489 quilogramas calculados em 80:127$000 réis, facto digno de se registar e que se dá ainda para nós nas seguintes mercadorias: *algodão em fio ou linha para coser, plantas não especificadas, especiarias* e *frutas verdes.*

Como já tivemos ocasião de nos referirmos em questionários anteriores, a anormalidade da situação durante o ano findo, fez baixar a 50 $^0/_0$, na sua generalidade, a importação no Brasil. Para alguns artigos, a baixa foi muito alêm: para outros limitou-se a menor percentagem. Assim, para «produtos químicos e farmacêuticos», foi apenas de $^1/_3$; no entanto, para nós houve um aumento muito sensível.

*

As «especialidades farmacêuticas», estão agrupadas com as drogas e os produtos químicos. Em preparados farmacêuticos, indústria muito variada e de grande complexidade, não se julgou a Câmara Portuguesa com a necessária competência para dedicar-lhe um aturado e profundo estudo. Simplesmente por êste facto, deixou de

fazer parte do inquérito por meio de questionário especial; mas, dada a circunstância do seu importante movimento no mercado e no intuito de orientar o melhor possível os nossos industriais, e ao mesmo tempo conhecer quais os artigos de maior consumo, consultaram-se verbalmente alguns dos principais importadores e directores de laboratórios farmacêuticos.

Do resultado dessas consultas, esperamos que sempre advirá qualquer esclarecimento útil e aproveitável. Os artigos de maior consumo, e os respectivos direitos são os seguintes:

	Taxas
Agua inglesa (quilo)	3$000
Cloreto de mercúrio (mercúrio doce e sublimado) (quilo)	1$800
Emplastros: em massa ou magdaleões (quilo). . . .	3$000
Idem estendidos ou esparadrapos (quilo) 2$000, 4$000 e	8$000
Extractos moles ou secos, 12 especialidades, variando as taxas de 1$500 a	70$000
Fermento de uvas (Formosinho)	*ad valorem*
Hidrolatos (seiva de pinheiro) (quilo)	$300
Oleos medicinais:	
De amêndoas (quilo)	$800
De figado de bacalhau	1$000
De beladona, baga de louro, camomila, etc. (quilo) . .	2$000
Pilulas da Família (Lemos, Pôrto) (quilo)	45$000
Sais medicinais (Aguas de Moura) (quilo)	4$000
Sucos de frutas (amora, cereja, marmelo, sabugueiro, etc.) (quilo)	$300
Terebintina de Veneza (quilo)	$800
Unguentos (quilo).	4$000
Xaropes medicinais (James, Lisboa) (quilo)	3$200
Vinhos medicinais (Franco, Lisboa) (quilo)	3$000

Estas taxas são acrescidas com o pagamento de 35 % em ouro e outras despesas que as eleva, pelo menos, a 50 % mais.

Há ainda outros produtos que véem em quantidade, do nosso

país, tais como, incenso, noz de cola, ossos de siba, pevides de marmelo e sarro de vinho.

Para «especialidades farmacêuticas», há o imposto de consumo, cobrado por meio de selos, e calculado nas nacionais, sôbre o preço de venda e mais 10 %, e nas estrangeiras, sôbre o custo e mais 10 %. As taxas são as seguintes:

Até 5$000 réis, preço de dúzia, o sêlo para cada unidade, é de	$020
De 5$000 réis até 10$000 réis, preço de dúzia, o sêlo para cada unidade, é de	$040
De 10$000 réis até 15$000 réis, preço de dúzia, o sêlo para cada unidade, é de	$060
De 15$000 réis até 25$000 réis, preço de dúzia, o sêlo para cada unidade, é de	$080
De 25$000 réis até 45$000 réis, preço de dúzia, o sêlo para cada unidade, é de	$100
De 45$000 réis até 60$000 réis, preço de dúzia, o sêlo para cada unidade, é de	$200
De 60$000 réis até 120$000 réis, preço de dúzia, o sêlo para cada unidade, é de	$500
De 120$000 réis em diante, preço de dúzia, o sêlo para cada unidade, é de	1$000

As águas minerais purgativas, para o efeito da cobrança do imposto, são consideradas como produtos farmacêuticos, pagando por conseguinte na mesma proporção.

Vigora também a mesma tabela, para a cobrança do imposto sôbre perfumarias.

Funcionaram no Brasil, em 1911, 623 laboratórios de *especialidades farmacêuticas,* com a produção de 11.177:762$000 réis, baseada na arrecadação do imposto de consumo, que rendeu 602:255$000 réis.

Para *perfumarias,* o número de fábricas ou laboratórios, era de 272, e produziram 6.309:225$000 réis, que renderam de imposto 414:018$000 réis.

Citaremos os laboratórios mais importantes do Rio de Janeiro: *Granado & C.ª, Silva Araujo & C.ª, Orlando Rangel & C.ª, V. Wer-*

neck & C.ª, Francisco Giffoni & C.ª, Alfredo Carvalho & C.ª e *A. P. Cortez & C.ª*, etc.

Manipulam-se nêles, com a máxima perfeição, todos os preparados de fórmulas conhecidas. O rolhamento dos diversos recipientes, obedece a cuidados muito especiais, condição essencial para a conservação dos produtos num clima tropical, onde, devido à constante humidade, em pouco tempo qualquer preparado se decompõe com a maior facilidade, se não houver o maior cuidado em preservá-lo da acção do ar.

As rôlhas de cortiça, importavam-se da Alemanha. Actualmente véem de S. Felix de Guixol, Espanha. A preferência pela rôlha espanhola, é devida não só à sua boa qualidade como também ao preparo que evita o ennegrecimento pela acção do ar. Depois de aplicada, é coberta ainda por uma camada de parafina para o completo vedamento dos recipientes.

Os materiais para envoltórios, tais como, caixas de cartão, cintas, papel, rótulos, prospectos e até o próprio fio, requintam em dar ao preparado uma forma atraente e pouco vulgar. Todavia, importam-se também preparados autênticos, e se não se recorre às nossas *imitações,* é unicamente devido a serem tão caras, ou ainda mais, do que as verdadeiras, e quanto ao acondicionamento é atrasadíssimo.

Tivemos ocasião de ver umas cápsulas portuguesas, em caixas de cartão mal feitas, papel ordinaríssimo, rótulos sem gôsto e bastante inferiores. As cápsulas espalhadas ao acaso no centro da caixa e em volta, um prospecto mal impresso em papel comum, bastante espêsso, que mais parecia um fragmento de jornal velho, servindo de chumaço. Ora pagando as *cápsulas, drageas, pérolas, glóbulos e confeitos medicinais,* o direito de 20$000 réis por quilograma, incluindo invólucros ou sejam 30$000 réis com todas as despesas inerentes, numa remessa avultada, os prospectos e envoltórios pagam relativamente mais que o próprio medicamento.

Todos os preparados estrangeiros que véem ao mercado, trazem prospectos e envoltórios; os primeiros, de papel muito fino e leve, algumas vezes, transparentes ou de sêda; os segundos, também muito leves, e quanto a acondicionamento, verdadeiras maravilhas em simplicidade, asseio e disposição: o isolamento dos frascos ou vasilhas, nas caixas, é feito com divisórias por meio de cartão canelado. As caixas exteriores, de madeira especial e emalhetadas.

Outro produto em que os envoltórios precisam também de ser

leves, são as *pastilhas comprimidas ou fundidas,* que pagam réis 40$000 por cada quilograma, ou sejam 60$000 réis com o ouro e mais despesas; estão nas mesmas condições as *pílulas, bolos, grânulos e grãos medicinais,* cuja taxa é de 45$000 réis por quilograma, não incluindo os 50 % das outras despesas.

A introdução de um novo preparado nos mercados brasileiros, demanda ainda o emprêgo de um capital bastante avultado. É conveniente uma propaganda tenaz, sistematicamente feita, enviando às principais sumidades médicas, hospitais, casas de saúde, etc., pequenas amostras do medicamento, acompanhadas de prospectos, reclames, o que aqui denominam *literatura,* enaltecendo suas propriedades, seus efeitos, atestados médicos, análises, etc.; isto por várias vezes, terminando sómente, depois de o produto ter firme aceitação no mercado.

Todos os preparados devem ser aprovados pela Inspectoria de Saúde Pública. Para obter o registo, requere-se à Inspectoria, o que só pode ser feito por um farmacêutico, mencionando a fórmula, dosagem e uso, acompanhando cada requerimento, três amostras do preparado. Cada registo custa 41$200 réis, além da despesa de 100$000 a 200$000 réis que é preciso fazer com os agentes.

Nas nossas *perfumarias* há algum movimento, principalmente para o Norte, mas é tão insignificante que não merece referência especial.

Do exposto, conclúi-se que, os nossos produtos farmacêuticos, muito aceitáveis, quanto a manipulação, são de preço mais elevado que os similares. Salvo raras excepções, a apresentação externa é tudo quanto há de mais rudimentar, e o acondicionamento o mais sumário que se pode imaginar, o que os coloca fora de concurso.

A propósito, citaremos um facto passado há bem pouco, entre um industrial português e uma casa importadora da praça, e que põe bem em evidência a pouca prática comercial dos nossos fabricantes.

A insistentes ofertas de *pensos de cambraia,* e havendo uma certa necessidade do artigo, fez a casa importadora, uma encomenda como experiência, de 500 caixas de dúzia de *pensos;* mas em lugar de *cambraia,* pretendia-se *gaze.* O fabricante, porêm, respondeu que a oferta tinha sido para *cambraia* e não *gaze* e que as suas caixas só comportavam 10 e não 12 *pensos,* motivo porque não deu execução ao pedido. O resultado foi a anulação imediata da encomenda. Com

semelhante orientação, é muito difícil concorrer ao mercado brasileiro.

A Câmara Portuguesa, no entanto, fica à disposição dos fabricantes para quaisquer esclarecimentos mais detalhados.

Vários artigos.

1. Botões de ôsso.

A Estatística Comercial Brasileira classifica os *botões de ôsso*, no artigo 223.º, com a denominação genérica de *botões de qualquer qualidade* sem designação de matéria-prima de que são feitos, motivo por que não se pode calcular a quantidade de *botões de ôsso* que o Brasil actualmente consome.

Durante o decénio de 1905 a 1914, a Estatística acusa uma importação de *botões de qualquer qualidade*, no valor total respectivo de 1.015:815$000, 1.068:396$000, 1.531:697$000, 1.093:055$000 réis, 1.056:088$000, 1.522:403$000, 1.881:310$000, 1.925:640$000 réis, 1.965:442$000 e 751:640$000 réis.

Até 1911, a França predominou no mercado brasileiro, distanciando-se a Itália em 1912, em cêrca de cem contos. O terceiro lugar pertence à Alemanha e o quarto à Austria-Hungria. Dos outros países é diminuta a importação.

Portugal figura nos valores acima indicados com 65$000 réis em 1906 e 1:082$000 réis em 1912, não se registando importação de origem portuguesa em outros anos.

Para êste produto, que se fabrica em larga escala, no Norte de Portugal, havendo até, segundo nos consta, no Pôrto uma fábrica bem aparelhada e seguindo os mais modernos processos de fabrico denominada *Fabrica Portuguesa de Botões Limitada Pinheiro Manso*, a Câmara Portuguesa de Comércio e Indústria do Rio de Janeiro, não formulou questionário especial: porêm, o nosso consócio e colega do Conselho Director, sr. *A. Dias Leite*, da firma *Costa Pacheco & C.ª* desta praça, espontaneamente se prestou a fornecer-nos os seguintes esclarecimentos, enviando-nos ao mesmo tempo, amostras do artigo que ficam à disposição dos interessados:

« Os botões de ôsso que sempre se importaram da França, estão « tendo agora a concorrência espanhola. Em Portugal parece que se « fabrica êste botão e até já aqui apareceram amostras, mas além de « não serem dos tipos de consumo usual, chegaram em terceira ou « quarta mão.

« Os tamanhos de maior venda são os de *6 linhas* e *7 linhas* em « branco ($^2/_3$) e preto ($^1/_3$).

« O *botão francês,* amostra n.º 1, custa: *6 linhas,* Frs. 6,00; *7 li-* « *nhas,* Frs. 7,00; desconto de 7 $^0/_0$ por maço de 12 grozas franco « embalagem fábrica.

« O *botão espanhol,* amostra n.º 2, custa: *6 linhas,* pts. 4,20; « *7 linhas,* pts. 6,00; desconto de 2 $^0/_0$ por maço de 12 grozas franco « embalagem *C. I. F.* Rio.

« Estas condições são para pagamentos à vista, pagamento que « é efectuado na Europa pelo *comissário,* ao qual o importador bra- « sileiro paga dentro do prazo que aquele lhe dá, e que varia de 3 a « 6 meses. A comissão regula 4 a 5 $^0/_0$ e os juros pelo prazo, são « habitualmente de 5 a 6 $^0/_0$.

« A mercadoria vem em caixões sólidos, arqueados de ferro e « com o pêso bruto não excedendo 200 quilos. Cada groza vem em « uma caixinha leve (os botões a granel dentro da caixinha); 12 cai- « xinhas embrulhadas em papel, formam um maço ».

A taxa alfandegária para botões de ôsso é de 1$000 réis por quilo (razão de 50 $^0/_0$), sendo 35 $^0/_0$ em ouro. Acresce mais um mês de armazenagem, 2 $^0/_0$ ouro para melhoramentos do cais do pôrto, capatazias, etc., podendo-se calcular que todas as despesas reunidas, aumentam o direito em 50 $^0/_0$, ou seja 1$500 réis por quilograma.

Questionário n.º 24

2. Chapéus para homem.

A nossa indústria da *chapelaria,* bem pouco tem exportado para o Brasil. Anos houve em que a importação se limitou sem dúvida alguma, a simples amostras, pois encontramos em 1906, a irrisória quantia de 13$000 réis, e em 1909, 85$000 réis.

Como sucede para todos os artigos, em que o direito alfandegário tem por base a unidade ou a dúzia, a estatística também não se refere a quantidades. Limitar-nos-hemos, portanto, a dar os valores das nossas manufacturas, vindas ao mercado no decorrer do último decénio:

1905	7:226$000
1906	13$000
1907	176$000
1908	333$000
1909	85$000
1910	435$000
1911	459$000
1912	1:636$000
1913	37:946$000
1914	8:687$000

O extraordinário aumento que se nota em 1913 e mesmo o movimento assaz elevado no ano seguinte, comparado com os anteriores, explica-se pela grande importação de chapéus de palha, iniciada naquele ano, e que nos precedentes tinha sido por assim dizer nula: tanto que, nêsse mesmo ano de 1913, o valor dos *chapéus de fêltro e semelhantes,* fôra de 1:517$000 réis, o que está de acôrdo com a importação do ano anterior, e para os *chapéus de palha* cifrou-se em 36:429$000 réis, o que perfaz na sua totalidade, o acusado pela estatística. Em 1914, dá-se o mesmíssimo facto, mas em muito menor escala.

Êsse aumento, demonstra que houve procura para a nossa manufactura, nos Estados do Norte do Brasil principalmente, e segundo nos asseveraram, a qualidade e o fabrico são perfeitos, havendo no entanto, umas pequenas reformas a introduzir no acabamento interno ou forração, que, na nossa indústria, não apresenta um certo luxo, muito comum aqui, a que o consumidor está habituado, e pelo qual tem grande predilecção.

O nosso acondicionamento, já muito melhorado, não é ainda tão perfeito como o italiano ou o francês.

A importação geral cifrou-se em 1913, para os *chapéus de fêltro*

e não especificados, em 1.046:533$000 réis; e para os de *palha*, em 1.430:873$000 réis, não figurando nêstes últimos, certamente, a grande quantidade de *Panamás* ou *Chiles*, que, sem cessar, entram clandestinamente no consumo.

Tem a primazia no mercado, a Itália com o seu *Borsalino* de fêltro. Seguem-se-lhe a França, Inglaterra, Alemanha Áustria e Perú.

*

A indústria de *chapelaria*, está bastante desenvolvida no Brasil. A maior produção é no Estado de S. Paulo. Sôbre todos os chapéus quer importados, quer de fabrico nacional, para senhora, homem, criança, e tambêm nos de sol ou chuva, recai um imposto de consumo, que varia segundo qualidades e preços. A arrecadação do imposto, é feita da mesma forma que para o calçado, mas a estatística dessa arrecadação, engloba todas as fábricas, sem as designar por especialidades, formando um total de 534. Do mapa geral do cálculo da produção nacional em 1911, em que véem descriminadas todas as manufacturas, extraímos a parte que se refere sómente a *chapéus para homem*:

Quantidades	Qualidades	Valores	
		Médio (unidade)	Da produção
508:092	Chapéus de crina ou palha de arroz ou trigo, para homem. . . .	3$000	1.524:276$000
1.034:731	Ditos feitos de fêltro ou castor, lebre, etc.	9$000	9.313:029$000
974:939	Ditos feitos de palha do Chile, Perú, Manilha, até ao preço de 10$000	6$000	5.849:634$000
222	Ditos de palha do Chile, e de preço acima de 10$000	20$000	4:440$000
85	Ditos feitos de pêlo de sêda, de mola e claques.	25$000	2:125$000
1.831:810	Ditos de lã	2$500	4.579:525$000
			21.273:029$000

O valor da produção de chapéus de cabeça para senhoras, e das sombrinhas, guarda-sóis e chuva, incluidos no mesmo mapa para o cálculo da arrecadação do imposto, foi de 8.402:512$000 réis, perfazendo a totalidade para as 534 fábricas já mencionadas, de 29.675:541$000 réis.

*

Para a expansão da nossa indústria da *chapelaria*, consultou a Câmara Portuguesa de Comércio, vários importadores, submetendo-lhe os quesitos que seguem:

QUESTIONÁRIO

1.º *Conhece V. Ex.ª o grande aperfeiçoamento a que chegou a indústria de chapelaria em Portugal?*

Todos os importadores da praça declaram não a conhecer, em absoluto. Todavia, por alguns chapéus que aqui se teem examinado, trazidos por pessoas que os adquiriram em Portugal, julgam-na adiantada e capaz de competir com as congéneres de outras nacionalidades. Demais, segundo relatam pequenos fabricantes aqui estabelecidos e que fizeram a sua aprendizagem em Portugal, de onde são naturais, a mão de obra no nosso país, deve ser menor do que aqui, pois que o nosso acabamento não é tão complicado: uma simples operária, debrúa, coloca a fita, cordão, forra e cose a carneira interna, emquanto que aqui, são necessárias tantas operárias quantas as operações que o chapéu sofre antes da sua definitiva entrada no mercado.

2.º *Na afirmativa, queira V. Ex.ª indicar a forma mais prática de os fabricantes portugueses poderem concorrer com os seus produtos ao mercado brasileiro?*

Enviando mostruários dos melhores artigos que fabricam, para que se possam com facilidade confrontar com os de outras procedências. O consumidor no Brasil, habituou-se a pagar por um chapéu de fêltro *Borsalino* 25$000 réis: um *Cristy's* de 26$000 réis a 30$000 réis, e por um de palha de aveia ou trigo simples, 10$000 réis;

êstes são os preços dos artigos mais triviais. Um chapéu mole *Borsalino* ou mesmo inglês, regula 25$000 réis.

3.º *Qual a procedência dos diversos chapéus de fêltro, de preferência vendidos no mercado?*

Ingleses, franceses e italianos.

Para os primeiros, as marcas mais acreditadas, são: *Christy's, Melton* e *Pitt.* Nos franceses, temos os *Gellot* e nos italianos o *Borsalino,* inegavelmente o de maior procura e que deve ser tomado como modêlo pelos nossos industriais.

4.º *Qual a procedência dos chapéus de palha preferidos no mercado?*

Italianos, franceses e ingleses.

Melan, é um fabricante italiano também muito acreditado; porêm, o consumidor aqui e em S. Paulo, prefere o *Borsalino* de que não há fabrico em palha, mas que no entanto aqui é vendido com aquele nome, proveniente de diversas fábricas italianas. Para os franceses, temos o *Delion.*

5.º *Qual o pêso máximo, que devem ter os chapéus-altos, côco e mole?*

Não se pode determinar pêso. Convém de preferência os mais leves.

6.º *Sendo a chapelaria portuguesa esmerada no seu fabrico, como julga V. Ex.ª que deve ser a forração interna, tanto dos chapéus de fêltro, como dos de palha?*

Dando-se aqui uma grande importância à forração, é necessário que esta obedeça a diversas combinações, carneiras vistosas de boa qualidade, que nós não empregamos, senão no artigo muito *fino,* forros de primeira qualidade, podendo nos chapéus de palha, ter côres iguais ou que combinem com a carneira. A fita consoante a moda, estreita ou larga, mesmo muito larga, com fartos laços, tornando o artigo elegante.

Nêste particular reside todo o artifício para a boa aceitação dos artefactos, e os industriais italianos estão obtendo vantagens sôbre todos os seus concorrentes. Pode o chapéu ser da maior simplicidade: o fôrro, porêm, deve encerrar muita fantasia, aprimorando-o, e muito particularmente do de palha, pela razão, que ao tirar-se da cabeça, ou ao colocá-lo sôbre qualquer móvel, é muito usual, ficar o interior mais exposto. Os chapéus moles, extremamente leves, não trazem forros, simplesmente dísticos com letras douradas, colados

no fundo. As carneiras muito vistosas e artigo de superior qualidade.

7.º *Quais os preços, em média, se possível fór, no local de origem, dos diversos tipos de chapéus de fêltro?*

Variam conforme as qualidades, podendo calcular-se de 60 a 120 frs. por dúzia.

8.º *Quais os preços no local de origem, para os de palha?*

Da mesma maneira que para os anteriores, regulam, de Frs. 40 a 80 por cada dúzia.

9.º *Quais os direitos que incidem no Brasil, para uns e outros?*

Há diversos artigos na Tarifa, segundo a matéria-prima de que são feitos. Para os que trata o presente questionário, temos no artigo 9.º, os de péle de lebre, de lontra ou de castor, e de crina, lisos, cada 6$400 réis. Ditos, enfeitados *ad valorem.*

Os chapéus de palha pelo artigo 21.º, pagam, sendo:

	Unidade
Do Chile, do Perú ou de Manilha	6$300
De palha da Itália e semelhantes, sem enfeites . . .	2$600
Idem de arroz, ou de aveia, trigo, palmeira e semelhantes	1$600
De qualquer qualidade com enfeites	*ad valorem*

Estas taxas são acrescidas com o pagamento de 35 % em ouro, e outras despesas, conforme se pode vêr pelas duas fórmulas de despachos que se seguem, uma da taxa mais elevada e outra da taxa inferior. O imposto de consumo é o seguinte:

	Cada
Chapéus de fêltro, castor, etc.	$500
De palha de qualquer qualidade, até ao preço de 20$000.	$300
De preço superior a 20$000 réis	2$000
De pêlo de sêda de qualquer qualidade, de mola e claques	2$000

Fórmula de despacho para chapéus de fêltro, etc.

Uma caixa pesando, bruto, duzentos quilos, contendo cento e vinte chapéus de pêlo de lebre, lontra ou de castor, e de crina, lisos.

Razão 60 % — 120 chapéus a 6$400 réis		768$000
Estatística		$020
Ouro 2 % (M. do pôrto)		25$600
Réis		793$620
Ouro 35 %	268$800	
» 2 %	25$600	
	294$400	
Papel	499$220	793$620

Custo de 294$400 réis ouro ao câmbio de 15 d.	529$920
Papel	499$220
Capatazias	1$300
Armazenagem	12$800
Imposto de consumo (120 selos a 500 réis)	60$000
Despacho, selos e carreto.	12$300
Réis	1:115$540

Despesa por unidade, réis	9$300

Fórmula de despacho para chapéus de palha

Uma caixa contendo cento e vinte chapéus de palha de aveia simples.

Razão 50 % — 120 chapéus a 1$600 réis		192$000
Estatística		$010
Melhoramentos do pôrto		7$680
Réis		199$690
Ouro 35 %.	67$200	
» 2 %.	7$680	
	74$880	
Papel	124$810	199$690

Custo de 74$880 réis ouro ao câmbio de 15 d.	134$790
Papel	124$810
Capatazias	1$300
Armazenagem	3$840
Imposto de consumo (120 selos a 300 réis)	36$000
Despacho, selos e carrêto.	12$300
Réis	313$040
Despesa por unidade, réis. . . .	2$610

10.° *Qual a forma de acondicionamento, embalagem, etc.?*

Para os de fêltro, em caixas de cartão consistente; cada caixa, com seis; e para os de palha, em caixas de doze. O acondicionamento, o mais perfeito possível, igual aos sistemas francês e italiano.

Uma remessa, vinda ultimamente do nosso país, apresentava ainda umas pequenas falhas que precisam desaparecer, a fim de se evitar prejuizos.

11.º *Qual a forma de pagamento no mercado do Rio de Janeiro?*

Contra saque a 90 ou 120 d/v. Outras condições, de acôrdo com as vantagens oferecidas em descontos.

12.º *Quais as condições de expedição, embarque, etc.?*

Loco fábrica, algumas vezes porêm, *F. O. B. (free on board).*

13.º *Não acha V. Ex.ª conveniente que os exportadores portugueses, a exemplo das outras nações, enviem ao Brasil caixeiros viajantes habilitados e bem remunerados?*

Quási todos os fabricantes que concorrem ao mercado tem representantes idóneos, nas principais praças do Brasil, e a-pesar-de terem os seus créditos firmados de longa data, enviam periodicamente caixeiros viajantes percorrer todas as principais cidades da República. A propria fábrica *Borsalino* assim procede; tem mesmo representantes que *fazem* toda a América do Sul, em viagens que duram muitos meses. Estando a nossa indústria de *chapelaria* habilitada a produzir em quantidade, artigo bom, e a preços razoáveis, ou em equidade com outros concorrentes, poder-se-hia tentar a experiência, mas com caixeiros viajantes, conhecedores da missão de que são incumbidos, porque não se trata sómente de representar *in nomine* esta ou aquela fábrica, necessita-se também aliar os conhecimentos técnicos da indústria, e poder facilmente discutir com o importador as vantagens na acquisição das manufacturas, etc.

*

Foram consultados os importadores da praça, srs. *A. J. Garcia & C.ª, Alberto Rodrigues & C.ª, J. M. da Costa & C.ª, José Maria da Mota* e *L. de Almeida Rabelo & C.ª*

Questionário n.º 25

3. Poleame.

Por êste termo, se designa a indústria, aliás importante em Portugal, do *poleeiro* ou fabricante de *polés*, ou aparelhos próprios das construções navais e destinados a levantar pequenos pêsos, fazer correr adriças, etc.

No Brasil, êstes aparelhos são conhecidos por *moitões, cadernais, rodizios, roldanas, polés*, etc., e não teem designação especial na estatística de importação, figurando nas diversas mercadorias correspondentes à matéria-prima empregada no seu fabrico, *madeira, ferro* ou qualquer outro metal.

A Câmara Portuguesa, tratou a indústria de poleeiro em 13 quesitos, mas dada a pouca importância do artigo, obteve respostas satisfatórias nos sete que seguem:

QUESTIONÁRIO

1.º *Conhece V. Ex.ª o estado de adiantamento, da indústria do «poleeiro» em Portugal, que emprega no seu fabrico as melhores e mais resistentes madeiras das nossas florestas africanas?*

Até uma certa época, o nosso poleame foi preterido no mercado pela inferioridade da matéria-prima. A madeira que os nossos fabricantes empregavam, não era tão resistente como a nacional. Há, porêm, importadores que conhecem perfeitamente o nosso artigo. Um dêles afirmou-nos que, na sua casa, negoceia sómente com o proveniente da Figueira da Foz, mas infelizmente a procura actual, é toda para o de ferro.

2.º *Na afirmativa, vê V. Ex.ª possibilidade de introduzir no mercado brasileiro, os artigos designados por moitões, cadernais, rodizios, roldanas, polés, etc.?*

É muito possível com um pouco de fôrça de vontade. Carece-se, porêm de um mostruário completo e respectivos preços, condições de venda, etc.

3.º *Qual a procedência dos artigos similares preferidos pelo mercado?*

Nacionais, devido em parte às magníficas madeiras do país.

4.º *Para êstes artigos, geralmente comerciáveis por uma numeração correspondente ao seu tamanho, e em escala ascendente, poder-se há obter o seu preço de custo no local da produção?*

De uma roda, 500 réis por cada polegada. De duas ou mais, 1$000 e 1$500 réis por cada polegada.

5.º *Quais os direitos alfandegários aplicados no Brasil aos artigos desta natureza?*

Madeira: Pelo artigo 373.º da Tarifa, pagam os *moitões, cadernais,* e outras obras semelhantes de *poleeiro*, 500 réis por quilograma, razão 50 %.

Ferro: Pelo artigo 753.º, estão classificados os *rodízios, roldanas, polés,* e outros objectos semelhantes, com a taxa de 700 réis por quilograma, razão 50 %.

Acrescidas estas taxas com o pagamento de 35 % em ouro e mais despesas, o que as eleva a 50 %.

6.º *Qual a fórma de pagamento mais usual no mercado do Rio de Janeiro?*

O mais comum é o saque a 90 d/ vista.

7.º *Quais as condições de expedição, embarque, etc.?*

O mais prático é C. I. F. Rio.

*

O *poleame,* não é mais que um acessório do comércio de artigos para navegação, e que se liga com a *cordoaria.* Um importador de cabos tem fatalmente de negociar em artigos de *poleeiro,* em madeira e em ferro.

Para tais artigos não se necessita de uma representação especial, pois que não comporta despesas extraordinárias, podendo entretanto a sua representação juntar-se à de *cabos* e outros artigos da indústria da *cordoaria.*

Poleame de ferro preto, galvanizado e o de madeira ferrado, julgam os importadores, não haver ainda em Portugal fabrico suficiente para se poder iniciar uma exportação consoante as necessida-

des desta praça. Para os de madeira simples, depende do agrado da matéria-prima empregada nas nossas manufacturas, insistindo os mesmos importadores, pela existência aqui, de um mostruário completo dos nossos artigos.

*

Prestaram-nos o seu auxílio no presente estudo, os srs. *Alberto d'Almeida & C.ª*, *Dias Garcia & C.ª*, *Julio Miguel de Freitas & C.ª*, *Placido Teixeira & C.ª* e *Rocha, Couto & C.ª*

CLASSE IV

Artigos destinados à alimentação

I — **Bebidas**:

Questionário n.º 26

1. Águas minerais de mesa, naturais e artificiais.

Até 1912, as águas minerais de qualquer natureza, foram classificadas na estatística de importação pelo artigo 346.º, do grupo *Produtos químicos, drogas e especialidades farmacêuticas*. Em 1913, separaram-se as medicinais das de mesa, ficando as primeiras, consideradas própriamente *medicinais* ou *purgativas* no mesmo agrupamento e as denominadas de mesa, começaram a fazer parte do artigo 426.º da classe IV, *Alimentação.*

Segundo a tarifa, sôbre todas as águas minerais, recái o direito de 350 réis por quilograma, com a diferença que, nas *medicinais* ou *purgativas* a percentagem ouro, era de 35 %, e nas de mesa, 50 %. A de *Vichy,* por concessão especial, fazia parte das primeiras.

Emquanto o câmbio se manteve a 16 d., regularam aquelas percentagens, mas desde que caíu a 14 d., foram equiparadas todas as taxas, na razão de 35 %. As nossas águas, consideradas de mesa, obtiveram por êsse facto uma pequena compensação, lutando em igualdade de circunstâncias, principalmente com a maior rival, a de *Vichy.* Infelizmente, êsse pequeno benefício foi pouco duradouro, pois que, por fôrça de lei, Decreto n.º 11:511 de 4 de Março do corrente ano, foi criado o imposto de consumo sôbre águas minerais estabelecendo-se duas taxas; as *salinas* ou *laxativas* únicas consideradas *medicinais,* foram equiparadas às *especialidades farmacêuticas* para o efeito de cobrança do referido imposto: e para as de mesa

estabeleceu-se uma tabela de taxas inferiores de que resulta um aumento para as *salinas* de 1$500 réis por caixa.

Portugal exportou para o Brasil, durante o último decénio, as seguintes quantidades e valores:

Medicinais e de mesa em conjunto:

Anos	Quilogramas	Valores
1905	113:385	100:112$000
1906	95:478	95:455$000
1907	89:478	95:101$000
1908	61:257	55:857$000
1909	94:504	88:934$000
1910	109:630	100:517$000
1911	85:705	75:876$000
1912	91:664	84:864$000

Anos	Aguas medicinais		Aguas de mesa	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1913.............	30:801	28:742$000	53:715	54:521$000
1914.............	15:350	12:800$000	78:443	41:650$000

As águas portuguesas mais conhecidas no Brasil são, de *mesa:* a *Castelo de Moura,* muito vulgarizada nos Estados do Norte do Brasil, e de um consumo extraordinário; *Monte Bansão* e *Lombadas.* As de uso terapêutico, são: em primeiro lugar a de *Vidago* (Emprêsa), da fonte Vidago; segue-se-lhe pela ordem, *Pedras Salgadas; Entre Rios; Melgaço; Bem Saúde; Curía* e outras em muito menor escala e que muitas vezes se importam sómente com o único fim de satisfazer o desejo de *tomar as águas* da região que nos deu o berço.

A importação geral de *águas minerais,* naturais e artificiais, atingiu o máximo de movimento em 1912, com 1.592:809 quilogramas, computados em 1.234:293$000 réis. Predominou no mercado a França, seguindo-se-lhe pela ordem a Alemanha, Espanha, Portugal, Inglaterra, Austria-Hugria, Itália, etc.

Ainda assim, temos mantido o quarto lugar na importação, e se a Espanha tem maior movimento, é devido às suas águas *medi-*

cinais purgativas, que umas vezes véem directamente daquele país, outras procedem de França, das sedes ou depósitos das respectivas emprêsas. Devemos aqui salientar que nas águas minerais, estão também compreendidas as artificiais, que dão um forte contingente aos algarismos já citados, figurando entre elas: a *Apollinaris*, a *Perrier* e a *Seltz*.

As estrangeiras mais conhecidas no Brasil, são as seguintes:

Salinas ou purgativas

Francesas: *La Bourboule*: com diminuta importação.

Espanholas: *Carabaña*. *La Margarita de Loeches*. *Rubinat-Llorach*, *Rubinat Serre* e *Vila Cabras*, todas muito reputadas e de colocação firme no mercado.

Inglesas: *Apenta*.

Austro-Hungaras: *Carlsbad*. *Hunyadi Janos*, com consumo superior a todas as suas concorrentes; *Franz Joseph Bitterquelle*; *Pullma* e *Sedlitz*, esta também com regular consumo.

Alcalinas

Francesas: *Chatel-Guyon*. *Contrexeville*. *Evian*. *Pougues* (fonte Alice). *Vals*. *Vichy* (Estado), a soberana entre todas. Obteve em tempos por concessão especial do Govêrno Brasileiro, ser classificada como água medicinal, pagando a percentagem de 35 % em ouro. A preferência é para as fontes *Celestins*, *Hôpital* e *Grande-Grille*. Também vem ao mercado, a *Dubois*, mas em muito menor quantidade. Finalmente há a de *Vittel* que actualmente tem grande procura.

Alemãs: *Ems*.

Sulfurosas

Francesas: *Eaux Bonnes* e *Uriage*.

Acidulas gasosas

Francesas: *St. Galmier* e *Vals* (Fonte St. Jean).

Alemãs: *Apollinaris*, *Seltz* e outras de restrito consumo.

Inglesas: *Apollinaris*, *Perrier*, *Seltz* e outras.

Italianas: *S. Pelligrini* e *Acqua di Nocera* (Umbria).

Americanas: Depois da declaração da guerra europeia, houve nova tentativa por parte da América do Norte na introdução aqui, da água White Rock, Wankesha, no Estado de Wisconsin. Esta tentativa, parece ter vingado, na falta das águas europeias, pois que, está definitivamente introduzida no mercado. Em lugar competente nos ocuparemos do excelente acondicionamento dessas águas.

*

A situação tropical do Brasil, favoreceu a natureza esplêndida da sua flora, a uberdade prodigiosa do seu solo e a pujança opulenta das suas minas. Foi entretanto avára na dádiva das fontes das águas minerais, onde de alguma forma fôsse possível mitigar a rudeza do clima.

Bem poucas existem, e ainda em menor número se exploram, e estas mesmo teem uma carência absoluta de sais, e se realmente há consumo avultado de águas nacionais, é porque uma caixa com 48 garrafas de meio litro, regula entre 22$000 a 26$000 réis e o retalhista, vendendo-as à razão de 1$000 réis cada uma, aufere bons lucros que não pode obter, por exemplo, com uma caixa de *Vichy*, com 50 meios litros, e que só de direitos paga cêrca de 25$000 réis, não encontrando a devida compensação no preço de retalho.

Todas as fontes até agora exploradas, resumem-se nas seguintes: *Caxambú*, a que tem maior extracção; *Cambuquira; Lambari* e *S. Lourenço*, todas no Estado de Minas Gerais; *Salutaris*, da Vila da Paraiba do Sul, no Estado do Rio de Janeiro; *Corcovado*, nesta capital; *Poços de Caldas* (fonte Samaritana), no Estado de S. Paulo e *Ouro Fino* no Estado do Paraná.

Houve em tempos a artificial *Vitalis*, mas a-pesar-de grande reclame não logrou a aceitação do público. Segundo uma estatística elaborada no ano findo, e referente a 1913, a produção total das águas brasileiras naturais foi de 150:000 caixas com 48 garrafas de meio litro, computada em 3.250:000$000 réis, se tomarmos por base o preço médio de 25$000 réis por caixa, incluindo vasilhame. Com o encarecimento dos artefactos de vidro, uma caixa de *Caxambú* está regulando actualmente 29$000 réis. A produção foi calculada da seguinte forma:

	Caixas
Caxambú	50:000
Salutaris	25:000
Lambari	20:000
Cambuquira	16:000
S. Lourenço (actualmente paralisada)	15:000
Corcovado (idem)	10:000
Poços de Caldas	8:000
Ouro Fino	6:000
Total . . .	150:000

A propaganda é um poderoso veículo para a difusão de qualquer produto, e para águas minerais não há outro processo a seguir. As emprêsas nacionais, esgotam todos os seus recursos numa luta tenaz para dominar exclusivamente no mercado, asseverando que o Brasil não necessita ser tributário do estrangeiro, porque das suas abundantíssimas nascentes, brotam quotidianamente, magníficas águas tão mineralizadas como as estrangeiras e em quantidade muito superior ao consumo do país; mera fantasia, pois que, todas as águas brasileiras até hoje exploradas, apresentam a carência absoluta dos sais característicos das múltiplas nascentes da velha Europa. Se as nossas não teem a vulgarização desejada, deve-se atribuir unicamente à falta de iniciativa das emprêsas que não querem de modo algum arriscar capitais embora haja toda a probabilidade de sucesso e de auferimento de lucros compensadores.

*

Ás nossas águas minerais, tão ricas em mineralização, e de reconhecidos efeitos terapêuticos, dedicou a Câmara Portuguesa o vigésimo sexto questionário do seu inquérito, formulando os nove quesitos que seguem:

QUESTIONÁRIO

1.º *As águas minerais portuguesas que mais aceitação teem no Brasil, são as de mesa, principalmente as de «Vidago», «Castelo de Moura», «Pedras Salgadas», «Curía», e muitas outras; possuindo Portugal, excelentes estações termais, algumas de reputação mundial para diversas curas, o que acha V. Ex.ª mais conveniente fazer para a divulgação e emprêgo dessas preciosidades naturais do solo português?*

Propaganda sistemática e baseada na mais sólida argumentação. Mais actividade comercial por parte dos exportadores, que se limitam apenas a *querer vender*, sem prèviamente estudarem a forma por que se introduziram e se manteem no mercado águas de outras procedências.

É preciso também considerar a existência das emprêsas exploradoras das águas do próprio país, que guerreiam por todas as formas as estrangeiras, e teem a seu favor, o *patriotismo* do consumidor brasileiro, que só vê nos produtos do solo pátrio, verdadeiras maravilhas. Distribuem essas emprêsas, custosos brindes, organizam lotarias e tômbolas particulares, com prémios pecuniários ou objectos de valor, chegando até a gratificar os empregados de cafés, *bars* e botequins, estimulando-os por esta forma a oferecerem aos fregueses, esta ou aquela água. Há ainda um perigoso concorrente interno, o fabrico das *artificiais* ou *imitações* das mais afamadas termas europeias; a própria Caxambú, Fonte de D. Pedro (nacional), já em tempo teve fabrico clandestino nesta capital.

As águas portuguesas, ao cabo de pouca estadia no país, deterioram-se com a maior facilidade. Exceptua-se a *Castelo de Moura*: conserva, esta, por tempo indeterminado, uma limpidez impecável e não sofre alteração alguma na sua gasificação, podendo-se talvez atribuir ao seu excelente sistema de rolhamento por meio de *corôas* metálicas a sua conservação. Na de Vichy, sucede outro tanto, e a rôlha tambem é metálica: é ainda êste o processo que nos parece mais prático, pois que a *broca* ou *cupim*, muito comum nos climas quentes, não encontra campo para devastação. No antigo sistema de rolhamento, sucede aquele insecto, entrar por qualquer interstício da cápsula de estanho, furar a cortiça, fazendo derramar o líquido, e, ajudado pela humidade, propaga-se assombrosamente, causando sérios prejuizos.

Dadas as condições climatéricas do Brasil, a base essencial para a conservação de qualquer produto, consiste na maneira de evitar o seu contacto com os agentes atmosféricos. A rolhagem requer preceitos excepcionais, mesmo nos géneros produzidos no país, quanto mais nos provenientes de climas muito mais frios ou mesmo mais suaves. As próprias emprêsas nacionais muito escrupulosas nêsse sentido, prestam o maior cuidado a essa operação, da qual depende o conservarem-se as águas inalteráveis durante tempo indeterminado. A rôlha, de qualidade superior, preparada com banho, provêm de Espanha, e é cotada a Frs. 21, cada milheiro, *C. I. F. Rio.*

Não é freqùente nas águas de outras procedências, a rápida decomposição que se nota nas nossas. Não apresentam também as impurezas de fonte ou efeitos de mineralização que se observam nas de *Vidago, Pedras Salgadas, Bem-Saúde* e outras. O consumidor das primeiras, habituado a vêr água muito cristalina como *Vichy, Apollinaris* e tantas outras, regeita as nossas por conter *depósito* e não há meios convincentes que o façam mudar de opinião.

A deterioração provirá da deficiência do rolhamento?

Um aturado e profundo estudo dos profissionais sôbre tão grave inconveniente, talvez trouxesse resultado prático para a difusão das nossas águas medicinais no vasto território brasileiro, onde há regiões em que a água cristalina é desconhecida. Estudadas as causas e removidas, é indispensável ainda, não descurar a propaganda. Esta, naturalmente no comêço, provocará um pesado encargo, mas terá a devida compensação. Os nossos exportadores teem por hábito, mostrarem-se sempre contrários a despesas prematuras, não as admitindo mesmo, mas no caso presente, é o único caminho por onde se deve enveredar.

2.º *Quais as modificações a introduzir em Portugal, na exportação das aguas minerais: medicinais ou de mesa?*

As medicinais, vendem-se em caixas de 48 meios litros. As de *Vichy*, importam-se com 50 garrafas também de meio litro. A nossa *Castelo de Moura*, como tem o forte da sua exportação para os Estados do Norte do Brasil, onde é mais comum a garrafa de menores dimensões, adoptou dois tipos de caixas, um para 48 meias garrafas e outro para 96/4. A *Apollinaris* tem os mesmos tipos e igual número de vasilhas. As de *White Rock* seguem o sistema da de *Vichy* para a quantidade: 50 meias garrafas e 100 quartos. As duas garra-

fas de sobrecelentes nas primeiras e quatro nas segundas, consideram-se como para fazer face às quebras.

Todos os povos onde há a verdadeira orientação comercial, adaptam os produtos ou mercadorias às exigências do mercado consumidor; nós, temos por hábito impôr o mesmíssimo fabrico, acondicionamento, maneira de transaccionar, etc., usados no mercado interno.

No acondicionamento das nossas águas, empregam-se caixas ou meios engradados de madeira bastante espêssa, pesadíssimas: essas caixas ou grades, depois de trajectarem inúmeras vezes entre a fonte e o depósito, e quando o seu estado não permite já uma longa duração, destinam-nas ao Brasil, de onde não há retorno; chegam meio desconjuntadas, e pelos orifícios vêem-se palhões com bastante uso e fundos de garrafa bem pouco simetricamente dispostos. As caixas, desiguais, nunca dão o acondicionamento que se observa nas águas concorrentes, e o conjunto nada atraente, faz supôr que é uma mercadoria já retardada. Da economia do aproveitamento das caixas velhas, resulta que as nossas águas dificilmente poderão ter maior consumo; a aparência exterior do produto afasta muitos possíveis compradores, e a percentagem em quebras é muito elevada, chegando por vezes a 10 $^0/_0$.

Há pouco foi aqui introduzida com sucesso, a água americana *White Rock*. Fez grandes reclames. As caixas muito iguais, novas, de bom aspecto externo trazem um primoroso acondicionamento, de grande novidade e que consiste para cada garrafa, em vez do tradicional palhão, no seguinte envoltório: Envolve-se a garrafa na parte mais grossa, numa tira de papel bastante espêsso colada na extremidade. Por cima dessa tira ou capa, espalham-se fibras de madeira, muito finas; envolve-se novamente numa outra tira de papel mais fino, também colado na extremidade, formando o conjunto, uma espécie de almofada cilíndrica em torno da garrafa. O gargalo fica completamente descoberto; as garrafas são dispostas invertidamente, como é costume, assentando os gargalos entre as almofadas das que estão em sentido contrário. As caixas feitas na medida exacta das 50 garrafas não necessitam de nenhum auxílio de palha ou fibra. Na parte externa, são reforçadas nas extremidades das faces laterais por quatro travessas dispostas verticalmente e horizontalmente formando quadrado, dando-lhe um bonito aspecto. Nestas águas a percentagem em quebras não vai além de 2 $^0/_0$.

3.º *Qual a preferência no Brasil pelas águas minerais: medicinais ou de mesa?*

Não havendo em Portugal águas *salinas* e em virtude da nova classificação da Tarifa Alfandegária, só podemos concorrer com as de mesa, embora estas tenham grande aplicação em usos terapêuticos. O preço também é um factor poderosíssimo para a sua expansão. A água de Vichy, por exemplo, empregada nos dois usos, custa Frs. 23,50 *C. I. F. Rio* cada caixa de 50 meios litros e é nesta base ou ainda em melhores condições que as nossas águas devem concorrer ao mercado; de outra forma, é inútil pensar introduzi-las em maior escala, embora tenham grande reputação.

O preço da *Vichy* tem regulado 48$000 réis por caixa, a *Castelo de Moura* 40$000 réis por caixa de 48 meias garrafas. A *Apollinaris* no actual momento está caríssima, pois atinge 65$000 réis para a de 48 meios litros e 75$000 réis a de 96 quartos. A *Withe Rock* vende-se à razão de 50$000 por caixa de 50 meias garrafas. As outras, teem uma grande variedade de preços.

4.º *Quais os direitos sôbre umas e outras?*

A taxa é uma única, 350 réis por quilograma, sendo 35 % em ouro, e 65 % em papel, além de outras despesas conforme se pode vêr pela fórmula de despacho para uma remessa de 40 caixas de *Vichy*, que damos a seguir:

Fórmula de despacho para águas minerais

Quarenta caixas contendo água mineral natural pesando líquido mil e oitocentos quilos.

Razão 60 % — 1:800 quilos a 350 réis		630$000
Estatística		$400
Ouro 2 % (M. do pôrto)		21$000
Réis		651$400
Ouro 35 %	220$500	
» 2 %	21$000	
	241$500	
Papel	409$900	651$400

Custo de 241$500 réis ouro ao câmbio de 14 d. . .	465$610
Papel	409$000
Selos (2:000 de 20 réis).	40$000
Capatazias	15$000
Análise	20$000
Despacho e estampilhas	17$300
Carreto	20$000
Réis	986$910
Despesa por caixa, réis	24$650

O imposto de consumo para águas minerais é de criação recente, Decreto n.º 11:511, de 4 de Março de 1915, e é o seguinte para as não consideradas *salinas* ou *purgativas:* Cada litro 40 réis; Garrafa 30 réis; Meio litro 20 réis; Meia garrafa 15 réis.

5.º *Qual a forma de pagamento na praça do Rio de Janeiro?*

Saque directo a 120 dias da data da factura, em esterlino ou escudos.

6.º *Quais as condições de expedição, embarque, etc.?*

C. I. F. é a forma preferida; no entanto, visto a impossibilidade de uniformizar o frete, por falta de navegação portuguesa para o Brasil, está todo o comércio de exportação em Portugal, sujeito a vender os seus produtos *F. O. B.*, ao passo que os concorrentes de outros países, obteem reais vantagens transaccionando com a clausula *C. I. F.*

7.º *Não acha V. Ex.ª conveniente que os exportadores portugueses, a exemplo dos de outras nações, enviem ao Brasil, caixeiros viajantes habilitados e bem remunerados?*

No presente caso, não é bem a um caixeiro viajante, que deve ser cometida a representação, mas sim a um hábil propagandista. As emprêsas que se abalançarem à conquista do mercado, devem prèviamente nomear os seus agentes com residência fixa, e depois enviar o propagandista com conhecimentos especiais que o habilitem a realçar as propriedades das águas que representa. Tratando-se de águas puramente medicinais, e com reputação mundial já firmada, só profissionais se poderão desempenhar cabalmente dessa missão.

As emprêsas brasileiras, teem os seus propagandistas constantemente em viagem, mas como se trata simplesmente de águas de mesa, êstes não são nenhumas sumidades, simplesmente homens práticos, activos, bem remunerados, e autorizados a fazerem despesas extraordinárias para o aumento do consumo das águas que representam.

A escolha de bons agentes locais tornará a missão do propagandista, muito mais suave.

8.º *Não lhe parece que se deveria aconselhar os exportadores portugueses a modificarem as suas exigências nas condições de pagamento?*

É indispensável que acompanhem a forma de pagamento habitualmente estabelecida. Demais, para êste produto, é facil obter essa condição, pois que todas as emprêsas são poderosas.

9.º *Outras quaisquer observações que V. Ex.ª julgue conveniente acrescentar.*

«Consultamos tambem o sr. Artur Brandão, ex-representante da *Emprêsa das Aguas de Vidago*, e pela sua competência no assunto, extremamos a sua opinião»:

Os direitos aduaneiros excessivos sôbre águas minerais, anulam todos os esforços que não obedeçam a um plano sólido, organizado sôbre uma forte verba de propaganda. A única água mineral portuguesa que pode obter estabilidade na sua colocação, é a de *Vidago*, por ser aquela que maior nome tem, e pela sua aplicação ou uso se adaptar a um maior número de casos.

Precisa, porêm, concorrer no tipo de vasilhame aplicado nas águas de *Vichy*, *Carambú*, *Cambuquira*, *Lambari*, etc., e o seu custo ao importador, não deve exceder a mais de 800 réis por garrafa, de maneira a ser vendida ao retalhista a 900 réis. Este preço é superior ao das outras águas, mas é o único que pode permitir a colocação, pois vendida ao público a mais de 1$200 réis, não obterá consumo compensador.

O revendedor é o elemento principal no lançamento de qualquer produto, e muito principalmente nos artigos denominadas *molhados*. Estabelecidos agentes em todos os Estados e com uma despesa de propaganda calculada em 20 e 10 contos anuais, alternadamente, a *Vidajo* deverá colocar anualmente no Brasil no primeiro período de cinco anos, uma média de 10 a 12 mil caixas de 48 garrafas do aludido tipo.

Não tendo outra qualquer água portuguesa a mineralização e o nome da *Vidago*, só esta poderá vencer entre as suas concorrentes brasileiras.

Poderá a *Vidago* ser fornecida pela respectiva emprêsa pelo preço a que se alude?

Na prática e segundo a maneira de ver do mesmo representante o mercado do Brasil para as águas minerais portuguesas, é demasiado difícil para que se possa conquistar, principalmente porque o espírito exportador português, com raras excepções, não compreende a despesa de propaganda *reclame*, que no Brasil se torna *absolutamente indispensável*.

*

Coadjuvaram-nos no nosso estudo, alêm do sr. *Artur Brandão*, já citado, os srs. *Alvaro de Carvalho Cordeiro*, *Carvalho Rocha & C.ª*, *J. de Carvalho Neves*, *J. Ferreira & C.ª*, *José Constante & C.ª*, *Granado & C.ª*, *Lebrão & C.ª* e *Lourenço da Costa & C.ª*

Questionário n.º 27

2. Bebidas alcoólicas e fermentadas.
3. Vermute, Biter e semelhantes.
4. Vinhos espumantes (tipo Champagne).
5. Vinhos finos (Pôrto e semelhantes).
6. Vinhos comuns.

No agrupamento *bebidas* da classe IV, *produtos destinados à alimentação*, Portugal tem um lugar proeminente. Só pelo artigo n.º 434, da classificação das mercadorias da Estatística, vinhos *comuns*, ou *de pasto*, figuramos com 43,50 % do valor total da nossa exportação para o Brasil.

No artigo 433.º, *vinhos finos* (Pôrto e semelhantes), a importação de todas as origens, atingiu em 1912, 7.407:777$000 réis, cabendo-nos 7.023:538$000 réis, ou sejam 384:239$000 réis, para os restantes países.

Ao extraordinário consumo dos nossos vinhos, nos mercados do Brasil, não corresponde, a-pesar-de muito importante, o movimento das entradas, acusado pela Estatística Comercial. Os nossos vinhos de *mesa*, estão sujeitos no Brasil, a vários processos de *desdobramentos* e *lotações* com os nacionais e mesmo estrangeiros de maior graduação alcoólica. Empregam-se ainda outros sistemas de *adulterações*. Depois de *lotados* ou *preparados* passam por genuinos *portugueses*. Os vinhos que entram na composição são, em proporção, mais baratos que os nossos 40 %. Daí advêm um excesso do consumo sôbre a quantidade importada, estabelecendo-se uma concorrência desleal com os *legítimos* e proporcionando aos *fabricantes* magníficos lucros. Há ainda as falsificações dos *generosos* ou *licorosos*, engarrafados e encascados, casos do domínio público e que quási diariamento se repetem.

Todos êstes factores contribuem poderosamente para impedir maior expansão aos nossos vinhos, apreciados em todo o Brasil, e de tão fácil colocação no mercado, se houvesse por parte dos exportadores um pouco mais de iniciativa comercial.

Incontestavelmente a nossa exportação para o Brasil, tem aumentado de ano para ano, como adiante se pode verificar, mas ainda está muito àquém do consumo que os vinhos com o nome de *portugueses,* teem no mercado. Se houvesse uma rigorosa fiscalização por parte das autoridades brasileiras, de acôrdo com os respectivos Governos dos dois países, aliada a uma acção conjunta dos nossos exportadores, a fim de garantirem suas marcas, a nossa exportação, por certo, atingiria sem esfôrço algum, mais 50 %. O próprio Govêrno Brasileiro, lucraria imenso com as medidas repressivas que estabelecesse, pois embora tivesse despesa com a fiscalização, as receitas provenientes dos direitos alfandegários, e impostos de consumo, cobririam fartamente essa despesa.

Para todo o vinho *falsificado* ou *adulterado,* o Estado, como é notório, não cobra imposto de espécie alguma. Os selos adquiridos no Tesouro, para pagamento do imposto de consumo, sôbre bebidas importadas, e não utilisados, por qualquer circunstância, como seja, quebras, faltas, consumo particular em que o sêlo não é aplicado na vasilha, e ainda o aproveitamento dos que já foram empregados, são vendidos a agentes dos falsificadores que os pagam até com ágio para algumas taxas, e vão servir em produtos fabricados clandestinamente, em *laboratórios* cuja existência é sempre desconhecida, pois geralmente nem o simples imposto industrial pagam. Ultimamente, segundo a imprensa tem relatado, tem-se feito algumas apreensões e descoberto alguns *laboratórios,* onde até o precioso *Champagne* se falsificava! Os nossos vinhos do Pôrto também ali figuravam com as mais acreditadas marcas.

A importação de *bebidas* de origem portuguesa, nos mercados brasileiros, durante os últimos dez anos, em confronto com a importação geral, e segundo as suas diversas categorias, exceptuando, porêm, as cervejas, licores e xaropes, sucos de maçã e uva, teve o seguinte movimento:

Bebidas alcoólicas e fermentadas

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1905..............	117:434	148:512$000	875:636	1.112:519$000
1906..............	109:887	138:512$000	843:659	1.193:024$000
1907..............	136:474	182:643$000	922:896	1.149:320$000
1908..............	109:835	129:386$000	741:627	1.170:346$000
1909..............	133:740	184:945$000	964:741	1.547:706$000
1910..............	187:054	285:935$000	1.371:334	2.042:372$000
1911..............	133:455	210:166$000	1.268:061	2.079:232$000
1912..............	162:311	235:251$000	1.550:053	2.597:345$000
1913..............	209:576	433:368$000	1.546:055	2.568:353$000
1914..............	86:656	117:202$000	833:527	1.419:776$000

O nosso movimento, teve marcha ascendente, acompanhando o de todos os outros países. Nêste artigo da classificação das mercadorias pela Estatística, estão compreendidas as aguardentes, de vinho tipo *Cognac,* as de cereais, tipos *Genebra, Wisky,* etc., e todas as bebidas semelhantes.

Até 1913, os seis países que disputaram o mercado em maior escala, conservando a ordem, fôram: França, Gran-Bretanha, Portugal, Holanda, Alemanha e Uruguai.

Vermute, Biter e semelhantes

Os vinhos *amargos* de preparação recente no nosso país, tiveram larga aceitação no mercado, como se depreende pela sua grande marcha ascendente na importação do Brasil. No primeiro ano do decénio, limitou-se a entrada a 1:851$000 réis e nove anos depois, o movimento atingia 591:261$000 réis. Tambêm se deve registar o facto da pequena baixa acusada na importação do ano findo, réis 64:701$000, quando para quási todas as mercadorias a média foi de

50 %. Compreende êste artigo, os *vermutes,* os *amargos,* os vinhos do Pôrto, *aperitivos, tónicos,* etc., e o movimento foi o seguinte:

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1905..............	1:675	1:851$000	939:520	978:441$000
1906..............	1:478	2:686$000	1.018:383	1.108:705$000
1907..............	10:561	23:791$000	1.223:362	2.459:349$000
1908..............	8:748	15:978$000	1.120:673	1.317:408$000
1909..............	10:896	18:890$000	1.124:638	1.378:850$000
1910..............	12:846	26:036$000	1.562:765	1.776:715$000
1911..............	24:046	48:926$000	1.784:439	1.991:485$000
1912..............	99:449	200:491$000	2.387:393	2.872:857$000
1913..............	290:317	591:261$000	2.543:827	3.195:851$000
1914..............	213:980	426:560$000	1.487:372	2.002:985$000

Desde 1912, que ocupamos o terceiro lugar na importação em concorrência com a Itália que teve em 1913 um terço do movimento geral, seguindo-se-lhe pela ordem, França, Portugal, Alemanha, Espanha e Uruguai.

Vinhos espumantes, tipo Champagne

Os nossos *espumantes* tiveram outróra uma certa aceitação no mercado brasileiro, podendo afirmar-se que o seu declínio se acentua. Nos últimos dez anos, a importação geral, sempre com marcha ascendente até 1913, aumentou 194 %, emquanto que, para nós, houve depois de várias alternativas, uma baixa de 61,50 % durante o mesmíssimo período. Em 1906, houve um pequeno aumento de 24:563$000 réis, mas no ano seguinte começou a decaír, chegando em 1912, a não atingir 20 contos de réis. O movimento foi o seguinte:

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1905	15:939	82:662$000	101:368	408:829$000
1906	22:680	107:225$000	146:492	552:421$000
1907	13:745	71:501$000	112:154	468:852$000
1908	12:488	61:101$000	103:967	438:905$000
1909	11:611	58:077$000	135:182	550:671$000
1910	14:133	71:956$000	180:318	762:283$000
1911	11:135	30:966$000	193:859	807:545$000
1912	4:138	19:292$000	213:202	1.047:194$000
1913	7:494	31:846$000	223:744	1.197:361$000
1914	2:293	10:072$000	76:287	398:029$000

O mercado foi disputado pelas quatro nações seguintes: França, com cêrca de 900 contos nos anos de 1912 e 1913: Portugal, Itália e Uruguai.

Vinhos finos (Pôrto e semelhantes) e vinhos comuns

Até 1908, os vinhos *generosos* e os de *mesa*, figuraram englobados na Estatística, sob a rubrica de não *especificados*. De 1909 em diante desdobraram-se em dois artigos: *Vinhos finos (Pôrto e semelhantes)* e *vinhos comuns*. De qualquer das formas, mantivemos sempre a primazia no mercado, e mui principalmente nos *finos* ou *generosos*. Nos quatro primeiros anos do decénio de 1905 a 1914, tivemos para os *não especificados* o seguinte movimento:

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1905	43.443:516	19.667:980$000	60.180:715	26.000:465$000
1906	42.933:944	18.943:381$000	57.227:501	24.719:398$000
1907	45.520:766	21.300:136$000	64.461:648	29.861:240$000
1908	38.958:828	16.951:571$000	55.979:295	23.915:753$000

Vinhos finos (Pôrto e semelhantes).

A importação dos vinhos do Pôrto, teve uma marcha ascendente até 1912, caíndo no ano seguinte, em que houve uma baixa de 633:234$000 réis. Cifra-se o movimento dos seis anos nos algarismos que seguem:

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1909..............	3.523:737	5.185:729$000	3.777:788	5.420:571$000
1910..............	4.339:680	6.548:682$000	4.689:598	6.888:824$000
1911..............	4.050:690	6.529:523$000	4.314:750	6.816:206$000
1912..............	4.237:404	7.023:538$000	4.554:787	7.407:777$000
1913..............	3.779:199	6.390:304$000	4.112.397	6.742:447$000
1914..............	2.068:811	3.668:449$000	2:302:920	3.919:256$000

A diferença anual, em média cêrca de trezentos contos, que se nota entre a importação geral e a nossa, foi distribuida pela França, Espanha, Itália, etc.

Vinhos comuns

Os *vinhos de mesa* tiveram também uma marcha ascendente durante os últimos seis anos, cifrando-se em seis mil contos, a diferença para mais que obtiveram.

O movimento computa-se nos seguintes algarismos:

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1909..............	39.290:718	13.033:569$000	56.234:410	19.963:805$000
1910..............	43.332:200	14.720:607$000	60.980:067	21:996:608$000
1911..............	43.400:039	18.048:293$000	62.173:663	27.519:983$000
1912..............	43.861:784	18.642:519$000	64.911:091	30.212:474$000
1913..............	45.020:759	19.259:986$000	69.015:663	31.763:511$000
1914..............	29.311:866	12.353:722$000	44:945:368	19.975:274$000

A origem dos vinhos comuns, foi, em primeiro lugar, o nosso país, seguindo-se-lhe a Itália, França e Espanha.

Somando os totais dos valores dos *vinhos finos* e dos de *mesa*, importados em 1913, e confrontando-os com os valores de 1905, nota-se um aumento de 30,4 % para Portugal, emquanto que o aumento da importação geral, foi de 48,09 %.

Êste movimento, como já dissemos, é inferior ao extraordinário consumo que teem os vinhos portugueses no Brasil.

Alêm dos desdobramentos já apontados, para os vinhos *de mesa* e as preparações clandestinas dos *generosos*, há ainda o fabrico *legal* de todas as imitações de *bebidas espirituosas*, cuja produção em 1911, baseada na arrecadação do imposto de consumo, foi a seguinte:

Litros	Produtos	Valor médio por litro	Produção
553:557	Biter, amer picon, fernet-branca, vermuto e bebidas semelhantes.	1$666	922:220$000
1.305:486	Licores de qualquer qualidade . .	1$666	2.175:000$000
633:598	Líquidos alcoólicos, como cognacs, aguardente de cana, rum, genebra, absinto, brandi, eucalipsinto, etc.	2$500	1.584:000$000
5.085:747	Bebidas denominadas, vinho de cana, de fruta e semelhantes . .	1$000	5.085:747$000
7.578:388	Total		9.766:967$000

Ao valor médio do cálculo da unidade, não corresponde o custo real da mercadoria que é muito mais elevado. Na estatística acima, não está incluida a produção de *aguardente de cana*, de grande consumo no país. Quási todos os portos da República participaram mais ou menos, na importação dos vinhos *finos ou licorosos*, e em que estão compreendidos os do *Pôrto, Madeira*, etc. Segundo a estatística de 1912, temos as seguintes entradas:

Rio de Janeiro: 1.766:660 quilogramas na importância de réis 2.734:643$000, ou sejam, 37 % sôbre a importação total; Santos: 1.296:718 quilogramas no valor de 2.553:907$000 réis: para estas

duas praças tem havido aumento de cêrca de 40 % em relação aos anos anteriores. Segue-se Pôrto Alegre, Pernambuco, Pará e Manaus, êstes últimos, com uma diminuição em dois anos para cada um, de cêrca de 70 %; Baía, Rio Grande, Ceará, Pelotas e outros com quantidades inferiores a cem contos.

Nos de *mesa,* participaram todos os portos, e reportando-nos ao já citado ano, os 43.861:784 quilogramas computados em réis 30.212:474$000, tiveram o seguinte destino:

Santos, figura em primeiro lugar com 27.193:167 quilogramas computados em 12.950:434$000 réis ou sejam 43 % sôbre o valor total. Segue-se-lhe a praça do Rio de Janeiro com 19.032:814 quilogramas, calculados em 9.117:001$000 réis ou 30 % da mesma totalidade. O Pará figura em terceiro lugar, com 2.102:783$000 réis, Manaus em quarto, com 1.927:702$000 réis. Véem depois em escala descendente, os portos de Baía, Pernambuco, Pôrto Alegre, Vitória, Rio Grande do Sul e Corumbá. Deixamos de mencionar os restantes, onde o consumo foi inferior a 200 contos.

*

Os exportadores portugueses com reputação firme no mercado, são pela ordem alfabética, para vinhos licorosos, do Pôrto:

A. A. Calem & Filho, Limitada; A. Nicolau de Almeida & C.ª, Limitada; A. Pinto dos Santos Junior; A. Romariz Filhos; Adriano Ramos Pinto & Irmão; António Ferreira Meneres, Sucessor; António da Rocha Leão; Bento, Cunha & C.ª; Companhia Agricola e Comercial dos Vinhos do Pôrto; Companhia Vinícola do Norte de Portugal; Companhia Vinícola Portuguesa; Constantino de Almeida; Cotelo & C.ª; Cunha, Osórios & Pacheco; Diedrich Mathias Feuerheerd Junior & C.ª; J. H. Andresen; João de Carvalho Macedo Junior, Limitada; José Pereira da Costa Junior, Irmão & C.ª e Valente Costa & C.ª

Para os *moscateis* entre outros, J. M. da Fonseca, Sucessor, e para os da *Madeira,* A. Isidro Gonçalves e F. F. Ferraz.

Para os vinhos de *mesa,* temos: A. Pinto dos Santos Júnior; Adriano Ramos Pinto & Irmão; A. Nicolau de Almeida & C.ª, Limitada; Bento, Cunha & C.ª; J. Devése; J. Vasconcelos & C.ª;

José Pereira da Costa Junior, Irmão & C.ª; Manuel Costa & C.ª; Gomes da Silva & C.ª, Filhos, e Valente Costa & C.ª

A variada capacidade actual do vasilhame para os vinhos *encascados* e a diversidade de marcas que se limitam apenas a figurar nos barris, pois que, o conteúdo é geralmente tirado da mesma dorna ou tonel, contribúi muitíssimo, não só para tentar a falsificação, como também para favorecer a concorrência desleal entre alguns importadores de somenos importância. Há, por exemplo, *quintos* com capacidade variável entre 80 e 105 litros; já chegaram a vir ao mercado barris com 76 (!), quando deveriam conter entre 86 e 96, resultando nunca poder haver cotações regulares para os nossos vinhos, e não é para estranhar, pois a diferença por pipa alcança muitas vezes 100 litros. A nossa principal concorrente em vinhos de mesa *encascados*, a França, conserva inalterável o seu tipo de *bordalesas* com o pêso bruto de 270 quilogramas, e daí não se afasta. O preço varia segundo a qualidade do conteúdo, tipo ou região de onde procede, o que também é muito razoável. Os nossos vinhos conservam sempre o mesmo custo quer procedam do Norte, quer do Sul do país: a diferença está simplesmente na quantidade: exceptuam-se no entanto os *Colares*.

A propósito de *tipos* diremos que os nossos vinhos designam-se sómente por *verdes*, *virgens* e *Colares*. As nossas afamadas regiões vinhateiras, são bem pouco conhecidas. Antigamente no Norte, Pará e Manaus, todo o vinho português provinha de *Colares*, assim como no Rio Grande do Norte, Paraíba, Pernambuco, Alagoas e Baía, era da *Figueira*. No Rio de Janeiro e portos do Sul da República, foram sempre, o *virgem*, o *verde* e o *Colares* que predominaram. O da *Figueira* teve em outros tempos largo consumo, porêm hoje está muito resumido, devido à sua graduação alcoólica exceder os 14 graus determinados pela Tarifa Aduaneira para os vinhos de *mesa*: excedendo-os, ficam equiparados aos licorosos e o seu direito é mais elevado.

Os *verdes* mais reputados na praça, são os de *Gatão*, que não designam região alguma, e os de Santo Tirso. As melhores qualidades, *Monção, Basto* e *Amarante*, quási que não aparecem. Os *virgens*, são da região do Douro, como por exemplo, o da Quinta da Barca, de maior consumo e que melhor se presta a adulterações por ser encorporado, de belíssima côr e taninoso. O *Alvaralhão*, também muito reputado e de largo consumo, póde designar quando muito, uma

casta, mas nunca uma região. Os nossos vinhos do *Dão*, tão ricos em tanino, e os melhores para lote que o país produz, nunca aqui vieram; nesta região, existem os famosos *Nelas* e *Santar*. Da *Bairrada*, conhecem-se apenas os espumosos; os do Sul, *Obidos, Torres Vedras, Alpiarça, Cartaxo* e o próprio *Termo*, etc., são vinhos completamente desconhecidos no mercado. O *Bucellas, Salvaterra* e *Serradaires*, já aqui tiveram saída; actualmente, só êste último é encontrado. De todos os vinhos da Estremadura, temos unicamente o de *Colares* com os seus créditos firmados. O Brasil poderia ser ainda um vasto mercado para muitos dêstes tipos de vinhos portugueses.

A propósito de *vasilhames* diremos que há exportadores que manteem sempre a mesma capacidade; outros, porêm, reduzem-na de tal forma, à vontade do importador, que a nossa pipa de 500 litros, não atingirá, dentro em pouco, mais de 380. Contudo, não ignoramos que a indústria da tanoaria não chegou ainda ao grau de aperfeiçoamento necessário para produzir *decimos* ou *quintos* com medição exacta; mas daí a fabricá-los com capacidades que oscilam entre 10 e 25 litros, a antiga medida do *almude* do Norte, há uma grande diferença que deve ser corrigida e certamente redundará em beneficio do exportador.

Ultimamente no Congresso das Associações Comerciais, Industriais e Câmaras de Comércio, realizado em Paris em Junho de 1914, ventilou-se a questão das subsistências e na parte referente a pêsos e medidas, discutiu-se seriamente qual a forma mais prática de levar a efeito a coibição dos freqùentes abusos na apresentação de muitos produtos com pêso ou capacidade menor do que a acusada nos envoltórios ou recipientes. Alguns dos relatórios, discutidos e votados na sua generalidade, apresentavam a questão com uma feição muito diversa daquela por que até aquela data tinha sido encarada.

Os termos *falsificação* ou *fraude*, não são só aplicáveis aos produtos imitados, preparados clandestinamente com outras substâncias nocivas ou não e expostos à venda com rótulos semelhantes, ou mesmo que estabeleçam confusão com os verdadeiros: estendem-se também a todos os produtos que forem expostos à venda com pêso ou capacidade menor do que aquela designada nos envoltórios ou no vasilhame e que só tende a lesar directamente o verdadeiro consumidor.

Em todos os países existem leis, mais ou menos repressivas, e que podem ter fácil aplicação no presente caso.

*

Os nossos vinhos *engarrafados*, principalmente os *licorosos*, além de sofrerem do mesmo mal comum, a *falsificação*, teem ainda contra si a maneira como são oferecidos no mercado. Há marcas consagradas de longa data, e o processo usado para a sua apresentação, está acima de toda e qualquer crítica, mas quando um exportador se propõe iniciar transacções com o Brasil, lançando novas marcas no consumo, o caso é verdadeiramente assombroso e carece de ser analisado. O nosso caixeiro viajante, ao contrário dos seus concorrentes franceses, italianos e espanhóis, não necessita apresentar amostras dos vinhos, bastam-lhe volumosos álbuns com rótulos de fantasia e malas com variados objectos próprios para brindes. Percorre as casas importadoras e folheia os álbuns onde se ostentam verdadeiros mimos tipo-litográficos. Escolhidos os rótulos de entre os mais vistosos, e muitas vezes, representando imagens sacras, debate-se então o preço que nunca deverá exceder para o nosso *Pôrto*, escudos 2$50 *cif. Rio.* Alguns anos atraz, era de 2$00 escudos o máximo por caixa; da qualidade do vinho não se faz questão. Toda a aceitação dependerá do rótulo e do seu módico preço. Designam-se comercialmente como *vinhos de combate.*

Ora, deduzindo-se de 2$50 escudos, o custo do frete que regula, actualmente, entre 70 e 80 centavos por caixa, para o Rio de Janeiro (para o Rio Grande do Sul, já é de 1$00 escudo), temos que acrescentar-lhe o custo da caixa, das garrafas, palhões, rôlhas, cápsulas, rótulos, pregos, percintos, etc., e ainda todo o trabalho de engarrafamento, rolhagem e demais operações inerentes, calculado muito por baixo, em 1$10 por caixa, o que perfaz 1$80, juntando-lhe ainda o transporte terrestre e fluvial até ao vapôr, despacho, factura consular e seguro, não estamos longe de 2$00 escudos. Quanto resta para os 8 litros que *deve* conter cada caixa? Apenas 50 centavos, ou sejam seis centavos e meio por litro! Nestas condições, o vinho da nossa região duriense, se porventura provêm daquela região, a um preço tão reduzido, não pode

ter nem a velhice nem o preparo característico do nosso precioso vinho do Pôrto; apresenta-se, na verdade, muito límpido à chegada, conservando essa limpidez por algum tempo, devido sem dúvida, aos processos de clarificação a que é submetido.

Consta nesta praça, que os exportadores do Pôrto, efectuaram em Junho do corrente ano, uma reunião em que acordaram unanimemente, em não realizar de futuro, embarques de vinhos a preços inferiores a 3$00 escudos. A opinião geral, porêm, estava toda inclinada para que se estabelecesse o de 3$50. Pouco tempo durou esse acôrdo, pois que, as remessas a preço reduzido, continuam a aparecer no mercado.

O processo dos brindes, a nosso vêr, também não é dos mais adequados a uma boa e inteligente propaganda, porque não vai beneficiar o consumidor directo do vinho que não tem posses para comprar uma caixa completa; aproveita sómente ao importador e ao seu pessoal, e não é raro encontrar pessoas na posse de um ou mais brindes que nem sequer provaram o referido vinho. Não seria mais conveniente estabelecer bónus ou descontos, ou mesmo prémios pecuniários aos maiores importadores, consoante a importância das suas transacções? Esta opinião vai ganhando terreno e é um caso que merece um sério estudo por parte dos exportadores.

E não seria também já tempo de moralizar a nossa exportação de vinhos para o Brasil? Para isso o Govêrno pode concorrer poderosamente, desde que não consinta que se exporte vinho do Pôrto, que o não seja, e vinho verde novo embarcado em Outubro. Isto compete aos Poderes Públicos, mas a iniciativa particular, muito tem que fazer, também, por sua parte.

A viti-vinicultura portuguesa, tem lugar de destaque, como ficou demonstrado, na nossa exportação para o Brasil, contribuindo anualmente com um poderoso contingente para o equilíbrio da nossa balança comercial. A-pesar-de ocuparmos uma posição invejável, necessitamos melhorar comercialmente e assim obteremos maior amplitude. Com êsse intuito, e dada a complexidade do assunto, fomos forçados a alongarmo-nos nos preliminares do 26.º questionário do nosso inquérito, que trata de bebidas alcoólicas em geral e que compreende os 15 quesitos que seguem:

QUESTIONARIO

1.º *De que forma V. Ex.ª julga se poderia dar maior incremento à exportação dos vinhos portugueses para o Brasil?*

Externamos as seguintes opiniões divergentes:

1.º Solicitar do Govêrno Brasileiro, redução nas taxas alfandegárias, para vinhos de mesa e licorosos, utilizados não só como bebida, mas também em diversos preparados farmacêuticos e tratamentos médicos.

Esta redução, não afectaria a renda aduaneira, pois que aumentaria o consumo, por conseguinte, a importação; e êsse aumento compensaria aquela redução. Os vinhos nacionais também não ficariam prejudicados por serem de composição mui diversa dos nossos, devido às condições climatéricas e geológicas do País.

2.º Estudar préviamente todo o mercado brasileiro; adoptar e fixar tipos, consoante o gôsto do consumidor, e manter êsses tipos conforme já o fazem alguns exportadores, não impondo a todas as praças a mesma qualidade. Cada Estado tem uma certa ou determinada preferência por êste ou aquele tipo.

3.º Regularizar, por forma que não afecte interesses, a capacidade do vasilhame, tanto de madeira como de vidro.

4.º Estabelecer em Portugal, nos portos de embarque, uma rigorosa fiscalização oficial, não permitindo a saída de produtos de que não se possa garantir a procedência e genuinidade, evitando assim a exportação de vinhos *licorosos* de preço inferior aos *de mesa*. Essa fiscalização estender-se-hia também, à observância da capacidade do vasilhame.

Para a consecução dêste alvitre, lembram alguns importadores a criação de uma Repartição Oficial, com plenos poderes para fixar os tipos de exportação e onde os exportadores fossem obrigados a depositar amostras cingindo-se a êsses tipos nos seus embarques. A fiscalização abrangeria também os armazêns ou depósitos e, para garantia dos produtos, criar-se-hiam sêlos segundo as qualidades ou tipos. A receita cobriria a despesa de fiscalização e seria ainda uma garantia para os mercados consumidores, atenuando um pouco a falsificação de todos os nossos vinhos.

5.º Finalmente, a propaganda inteligentemente orientada de maneira que, se fizesse salientar que os vinhos portugueses são in-

comparáveis com os de qualquer outra procedência; já duas companhias o tentaram fazer, porêm atribuiu-se ao propagandista um carácter político, que desvirtuou por completo os seus fins. Demais, uma tentativa desta ordem, para ter elementos de êxito, deveria contar com o auxílio do Govêrno Português e de toda a colónia, — despertado nesta, o sentimento sagradamente patriótico, e fulminado, o político. A propaganda deveria começar por fazer conhecer os maravilhosos e ricos vinhos *de pasto,* que se cultivam na privilegiada região duriense, pois, é sabido, que tão famoso produto, não logrou ainda ser conhecido, não diremos já pelos portugueses, mas, o que é ainda mais frisante, pelos próprios filhos da região aqui domiciliados desde a infância.

Actualmente julgam-se improfícuos quaisquer esforços que, para os fins indicados se empreguem, em virtude da situação económica do país. Deve, entretanto, predominar de momento a máxima preocupação para que não percamos a posição que temos conquistado e para tal se conseguir, deverá haver por parte dos nossos exportadores um carinho muito mais acentuado pelos mercados brasileiros, que êles na sua maioria, desconhecem, como o provam continuamente pelo sistema que sempre seguiram e ainda seguem.

2.º *Será conveniente adoptar medidas enérgicas no sentido de coìbir a falsificação dos vinhos, e quais as providências que se devem tomar?*

Todas as respostas obtidas, na sua essência, condenam asperamente a falsificação; porêm, como sucede no quesito anterior, divergem as opiniões sôbre a forma de a coìbir.

Primeiro, é necessário distinguir as imitações das falsificações e ainda analisar as que se fazem no país de origem e as que se *preparam* aqui.

Para as imitações de vinhos, sobretudo *licorosos* ou *finos,* que se fazem em Portugal, a ponto de se exportarem *actualmente* vinhos do Pôrto a Esc. 2$50 *cif Rio,* por caixa de 12 garrafas, deve exigir-se a mais enérgica repressão por parte do Govêrno Português. Não se encontra outra solução.

Por obstar a venda de vinhos *do Pôrto* de falsas origens (espanhóis por exemplo), há ainda a influência diplomática entre os dois países, e a fiscalização aqui por parte das nossas autoridades, que pelo menos terão o direito de denunciar a fraude às autoridades brasileiras.

Com respeito às imitações, falsificações, desdobramentos e adulterações executadas aqui, o assunto é tão complexo, que mesmo muito sucintamente caberá, nos naturais limites de um questionário. As falsificações de vinhos engarrafados não devem ser de grande prejuízo, porque, embora se façam, são em pequena escala, aproveitando-se as garrafas originais com os competentes rótulos, e encarando-se bem a questão, é quási uma glorificação das marcas que se pretende imitar.

O facto mais grave é a falsificação, o desdobramento e a adulteração dos vinhos *de mesa, verde* e *virgem*. Todos o conhecem, todos sabem onde essas operações se executam, mas ninguêm se abalança a apontá-las: e quem ousaria dar publicidade a tal procedimento? Todos fazem acusações, criticam asperamente o próximo, é verdade, mas como existem outros interesses comerciais muito ligados e uma certa camaradagem, muito natural, entre o comércio importador, o facto não passa de simples comentário. Outro tanto sucede no país de origem; os exportadores guerreiam-se no mesmo sentido, mas como os interesses comerciais também se acham ligados, a conclusão é a mesma. O desdobramento e desabusado emprêgo da *vinoline* e outras drogas, tais como são feitos, livremente de porta aberta e na parte mais central da Capital, alêm de atentatórios às leis que regulamentam as subsistências alimentares, por conseguinte prejudiciais à Saúde Pública, afectam também gravissimamente os interesses dos nossos exportadores e provocam o descrédito da nossa vinicultura.

Torna-se portanto, indispensável que, os Governos dos países produtores, estudem de acôrdo com o do Brasil (que também é produtor e está sujeito à mesma fraude), leis repressivas contra a falsificação em geral, e que possam facilmente ser postas em *prática*, garantindo ao consumidor, o produto tal qual é importado. No engarrafamento e venda a retalho, que é impossível impedir, e onde também campeia a fraude, só uma fiscalização permanente, como se faz, por exemplo para o leite, colhendo amostras nos retalhistas e mesmo em casa do próprio consumidor, a fim de serem submetidas à análise. Certamente que a importância das multas cobriria a despesa da fiscalização. O momento não pode ser mais favorável, pois que, aproveitar-se-hia a excelente disposição do Exmo Sr. Director do Laboratório Nacional de Análises, todo inclinado em nosso favor.

Ainda nos foi alvitrada outra forma de terminar com os des-

dobramentos: a importação única e exclusiva de vinhos engarrafados. Êste alvitre tem sido já largamente debatido. Consiste em pedir ao Govêrno Brasileiro, sem rodeios e persistentemente, que o Congresso decrete um aumento de direitos aduaneiros, três ou quatro vezes superiores, para todos os vinhos *encascados* e a redução de 50 a 60 % para os engarrafados. Assim, dizem os apologistas desta ideia, teriamos os vinhos muito mais puros do que em barris, e daríamos maior desenvolvimento à nossa indústria vidreira e aproveitar-se-hia também na caixotaria, a madeira de produção nacional, não havendo necessidade de importá-la.

Demais, segundo recentes informações, e a prolongar-se por mais alguns meses a conflagração europeia, não haverá dentro em pouco em Portugal, mais aduelas para cascaria.

Convêm frisar que muito vinho, já vem preparado da origem, a pedido do importador, para poder ser desdobrado. Só o *engarrafamento* e o *sêlo de garantia*, já apontado no anterior quesito, poderão terminar de vez com a falsicação.

3.º *Ainda existe no Brasil, a consignação ou a venda à comissão dos vinhos portugueses?*

Ainda, mas está muito reduzida, e é sómente adoptada por um ou outro exportador que não tem agente ou correspondente na praça. Geralmente são exportadores inexperientes e que procuram unicamente *vender* por qualquer preço e sem conhecimento prévio das exigências do mercado.

4.º *Na afirmativa, qual o processo a empregar, para que cesse de pronto tão pernicioso meio de negociar?*

Há três modos de encarar a *consignação:*

1.º A desordenada, que se fazia antigamente para todos os produtos portugueses, abarrotando o mercado e provocando contínuos leilões de mercadorias abandonadas na Alfândega, em que predominavam os nossos vinhos. Todos os exportadores sofreram bem graves prejuízos.

2.º A consignação como ainda se faz para vários géneros, por caixeiros viajantes inexperientes que só querem *vender,* colocando produtos por todas as maneiras, impondo-os mesmo por meio de recomendações, de que resulta muitas vezes, o abandono ou endosso dos conhecimentos por parte do consignatário.

3.º A consignação, ou vendas à comissão, que hoje se fazem licitamente por intermédio de agentes ou comissários, que se limi-

tam a receber uma pequena comissão sôbre as vendas, estipulada pelo exportador. É êste até um excelente meio para a expansão dos nossos produtos.

5.º *A variada capacidade do vasilhame português, afecta a expansão comercial do produto?*

Afecta, e muito. Principalmente, porque, não havendo uniformidade na capacidade dos barris, também a não pode haver nas cotações; e daí, uma tangente, onde não raro sossobra a boa fé do comprador: para os despachos aduaneiros também sucede haver sempre diferenças, contestações, etc., etc.

6.º *Qual deveria ser a capacidade única dos barris, conhecidos no mercado por quintos, décimos e vigésimos?*

A capacidade *única*, deverá ser a pipa de 500 litros com as fracções de 100 litros para quintos, 50 para décimos e 25 para os vigésimos.

7.º *Qual a capacidade uniforme para as garrafas, meias garrafas, botijas, garrafões e outras vasilhas?*

Para vinhos de qualquer qualidade, 0l,66 (sessenta e seis centilitros), ou sejam 8 litros por dúzia de garrafas. Esta medida tem a sua razão de ser: o imposto de consumo que vigora desde 4 de Março último, fixa o limite máximo da capacidade das garrafas. Até 666 gramas de líquido, o imposto é de 120 réis para vinhos *finos*, e 60 réis para os de *mesa*. Excedendo aquele pêso, 180 réis para os primeiros e 90 para os segundos.

Para aguardente tipo Cognac, Vermute, amargos, tónicos e aperitivos, garrafas de 1 litro.

Botijas, de meio e um litro. Os garrafões estão em desuso.

8.º *É V. Ex.ª de parecer que por intermédio das Associações Comerciais Portuguesas se solicite do Govêrno um decreto com fôrça de lei que obrigue o exportador a utilizar nas suas transacções, um tipo único de vasilhame com a medida exacta que se determinar?*

Todos os importadores consultados, estão no mais perfeito acôrdo, para que se promulguem leis obrigando os exportadores a garantirem a capacidade legal do vasilhame. Nota-se porém, já em alguns, uma certa descrença na solução de tão capital melhoria que só poderia firmar os bons créditos dos géneros portugueses. Aos reiterados pedidos do comércio, pouco ou nada se tem adiantado. Por ocasião da visita de estudo ao Brasil, do Ex.mo Sr. Mário de Carvalho, Delegado da Associação Comercial de Lisboa, foi-lhe ca-

balmente demonstrado quanto era prejudicial para o nosso país, o processo de transaccionar dos exportadores portugueses. S. Ex.ª prometeu estudar o assunto e submetê-lo mesmo à apreciação da Direcção daquela prestimosa colectividade; assim o fez, apresentando um conciso relatório, mas infelizmente, tudo quanto foi aconselhado naquele magnífico trabalho, ainda está por fazer. Já se dirigiu, há pouco, um apêlo directo ao Govêrno. Conseguirá o comércio importador, vêr resolvida uma das suas aspirações? A dúvida perdura.

9.º *Qual o prazo que se deveria estabelecer nesse decreto, para os exportadores darem escoamento ao «stock» de vasilhame?*

Seis meses; quando muito e segundo o *stock* existente, um ano, mas não é provável que haja assim tanto vasilhame armazenado; êsse prazo também permitiria o esgotamento da mercadoria existente na praça.

10.º *Quais os direitos que incidem sôbre os vinhos, por litro ou garrafa, calculadas todas as despesas até à entrada do produto no armazem do importador?*

Vinhos:

Biter, Amer-picon, fernets, vermute e bebidas semelhantes:

	Por quilogr.
Em cascos	$500
Em quaisquer outras vasilhas	$300
Champagne e outros espumosos	1$600

Não especificados: até 14 graus:

Em cascos	$240
Em quaisquer outras vasilhas	$220

De mais de 14 graus até 24:

Em cascos	$500
Em quaisquer outras vasilhas	$300

De mais de 24 graus:

Em cascos	$600
Em quaisquer outras vasilhas	$400

Bebidas espirituosas:

Genebra:

	Por quilogr.
Em cascos	$800
Em quaisquer outras vasilhas	$400

Aguardentes — Tipo Cognac e semelhantes:

Em cascos	1$500
Em quaisquer outras vasilhas	1$300

O pagamento destas taxas efectua-se da seguinte fórma: 35 $^0/_0$ em ouro e 65 $^0/_0$ em papel. Incide mais 2 $^0/_0$ ouro para melhoramentos do pôrto, e para todas as bebidas, há a acrescentar as verbas destinadas à Assistência Pública, Intendência e Santa Casa da Misericordia, alêm dos impostos do consumo, aumentados pelo Dec. n.º 11:511 de 4 de Março de 1915, e que são os seguintes:

Bebidas alcoólicas em geral: litro, 300 réis; garrafa, 200 réis; meio litro 150 réis e meia garrafa, 100 réis.

Vinhos estrangeiros:

Até 14 graus: por litro, 90 réis; por garrafa, 60 réis; meio litro, 45 réis e meia garrafa, 30 réis.

De mais de 14 graus até 24: por litro, 180 réis; garrafa, 120 réis; meio litro, 90 réis e meia garrafa, 60 réis.

De mais de 24 graus: por litro, 300 réis; por garrafa, 200 réis; por meio litro, 150 réis; meia garrafa, 100 réis.

Champagne e outros espumosos: litro, 600 réis; garrafa, 400 réis; meio litro, 300 réis e meia garrafa, 200 réis.

Damos a seguir diversas fórmulas de despacho para bebidas, demonstrando quanto, de facto, a mercadoria paga de direitos por unidade:

Fórmula de um despacho para vinhos de mesa, encascados

Cincoenta barris de quinto, contendo vinho até catorze graus, pesando líquido quatro mil cento e vinte nove quilos.

Razão 50 % — 4:129 quilos a 240 réis		990$960
Estatística		$500
Melhoramentos do pôrto		39$630
Santa Casa	61$930	
Intendência	23$220	
Assistência	6$960	92$110
Réis		1:123$200

Ouro 2 %	39$630		
35 % ouro	346$830		
	386$460 =	745$300	(taxa 14 d. actual)
Papel		736$740	
		1.482$040	
Sêlos (90 réis)		371$580	
Capatazias		34$120	(sôbre o pêso bruto)
Análise		20$000	
Despacho e estampilhas		17$300	
Carreto		30$000	
Réis		1:955$040	

Despesa por cada quinto	39$100
Despesa por cada litro ou quilograma	$475

Êste despacho é realizado *sôbre água* e não paga armazenagem.

Fórmula de um despacho para vinhos de mesa, engarrafados

Cem caixas de vinho até catorze graus de fôrça alcoólica, pesando bruto mil seiscentos quilos.

Razão 50 % — 1:600 quilos a 220 réis		352$000
Estatística		1$000
Ouro 2 % (M. do pôrto)		14$080
Análise		20$000
Santa Casa	12$000	
Intendência	4$500	
Assistência Pública.	1$350	17$850
Réis		404$930

Ouro 2 %	14$080	
» 35 %	122$200	
	137$280	
Papel.	267$650	404$930

Ouro: 137$280 réis a 1$800	247$100
Papel	267$650
Sêlos de consumo (60 réis)	72$000
Despacho e agência.	12$300
Carreto	20$000
Réis	619$050
Despesa por cada caixa	6$190
Despesa por garrafa	$516

Um despacho de cem caixas de vinho até 24 graus (direitos 300 réis por quilograma, as mesmas percentagens de ouro e mais despesas) 865$010 ou sejam 8$650 réis por cada caixa ou 720 reis por garrafa.

Um despacho de vinho espumoso (direitos de 1$600 por quilo, as mesmas percentagens ouro e mais despesas) 5.414$320 ou sejam 54$143 réis por caixa e 4$510 por garrafa.

O Vermute, quinados e aperitivos, pagam o mesmo direito que o vinho licoroso, apenas a diferença consiste na garrafa ser maior (um litro) e o sêlo de consumo, de 300 réis.

11.º *Quais as condições de venda na praça do Rio de Janeiro?*

O geral é a 120 d/d. da factura. Há, porêm, excepções; fazem-se pagamentos a 30 dias com descontos que variam.

12.º *Quais as condições de expedição, embarque, etc.?*

CIF, é a forma preferida, e a que deve prevalecer de futuro. Por emquanto, dada a anormalidade da situação, os nossos exportadores vêem-se na contingência de fornecerem cotações *FOB* por não poderem contar com as emprêsas de navegação que quási mensalmente aumentam o preço dos fretes, concorrendo, e muito, para a paralização momentânea que se nota nas transacções.

13.º *Não lhe parece conveniente que, a exemplo do que fazem outras nações, os exportadores portugueses, enviem ao Brasil caixeiros viajantes habilitados e bem remunerados?*

Existem duas correntes completamente contraditórias: emquanto alguns importadores são de opinião que o caixeiro viajante, representante, propagandista ou mesmo o próprio exportador, devem fazer periódicas visitas aos seus fregueses, outros, são absolutamente contra a vinda de caixeiros viajantes que, na prática, teem dado os mais nefastos resultados. A razão é a seguinte: «Os via«jantes que aqui teem vindo, longe de trabalharem por forma a pre«pararem um futuro de prosperidades para os vinhos portugueses, «teem pelo contrário, inutilizado todo o esfôrço empregado nêsse sen«tido pelas casas do *género* aqui estabelecidas. No afan de vender, «olhando apenas para o presente e desprezando por completo o fu«turo, fazem negócios a tôrto e a direito; vendem qualquer quanti«dade e a qualquer casa, como é fácil de verificar pelos manifestos, «onde aparecem partidas, até de cinco quintos de vinho! Pelas mar«cas se verifica, que os compradores são casas inteiramente estra«nhas ao negócio de vinhos, tais como: *alfaiatarias, casas de cal«çado*, etc., quando não são mesmo, simples particulares. Ora, é «facilmente compreensível que, dadas estas condições, os negocian«tes de vinhos «com as suas searas tão deslealmente invadidas», «impossibilitados de negociarem em vinhos portugueses, procuram

«substitui-los de outras procedências, onde os processos de negociar «sejam mais criteriosos.»

Postas de parte, considerações que visam simplesmente a caixeiros viajantes, muitas vezes sem a devida prática comercial das praças brasileiras, a vinda de representantes idóneos, ou dos próprios exportadores, negociantes ou directores das nossas companhias vinícolas, impõe-se, embora tenham aqui já representantes ou comissários especiais. Alguns dos nossos exportadores, em maior escala, já assim procedem, e parece que teem colhido magníficos resultados. Orientam-se de forma a melhorarem os seus produtos, e estudam no local, a maneira mais prática de satisfazerem as exigências, sempre crescentes, dos mercados consumidores em face da grande concorrência dos outros países.

14.º *Não acha V. Ex.ª que se deveria aconselhar os exportadores portugueses a modificarem as suas exigências nas condições de pagamento?*

É indispensável que acompanhem a forma de pagamento habitualmente estabelecida para a maioria dos produtos, mas muitos exportadores não poderão realmente adoptá-la, pela dificuldade de realizarem o desconto dos saques emitidos a 120 dias. A solução desta dificuldade, que será afinal uma das mais importantes, depende de factores muito complexos, e repousa sôbre o problema do nosso regime bancário.

15.º *Outras quaisquer observações que V. Ex.ª julgue conveniente acrescentar.*

Que haja o maior escrúpulo por parte dos exportadores na escolha das casas depositárias da praça.

Terminar de vez com embarques simulados, o que também é da competência do nosso Govêrno zelar, não permitindo o viciamento das facturas. Desacreditam o importador, e o negociante que não se utiliza de semelhante processo está da mesma forma sujeito aos vexames de toda a espécie, nas Repartições Aduaneiras onde o funcionalismo, aliás muito competente, tem uma única preocupação, — descobrir a *fraude*. Há ainda um outro grave inconveniente, que é necessário tomar em devida consideração: *desmoraliza por completo o nosso comércio de exportação.*

*

Para levarmos a efeito o presente estudo, tivemos de consultar os principais importadores e representantes ou comissários da praça, os srs.: *A. X. Alhadas; Almeida, Siemann & C.ª; Alvaro de Barros & C.ª; Artur Galião & Seixas; Augusto Constante & C.ª; Camilo Mourão & C.ª; Carlos Taveira & C.ª; Carvalho Rocha & C.ª; Coelho Martins & C.ª; Correia Pinto & C.ª; Correia Ribeiro & C.ª; Delfim Coelho & C.ª; Ferraz Irmão & C.ª; G. Afonso & C.ª; Guimarães, Irmão & C.ª; Gonçalves Zenha & C.ª; Henrique Santos & C.ª; J. F. Santos & C.ª; Joaquim Fernandes & C.ª; José Constante & C.ª; Júlio Barbosa & C.ª; Macedo Júnior & C.ª; Mourão & C.ª; Oliveira Lopes, Silva & C.ª; Souza Fernandes & C.ª; Teixeira Borges & C.ª* e *Zenha Ramos & C.ª*.

Nem todas estas firmas poderam fornecer-nos elementos, umas por motivo de seus chefes estarem ausentes e outras por falta de tempo.

Questionário n.º 28

II — Cereais, farinhas e grãos alimentícios.

1. Feijão e favas.

No agrupamento subordinado a *cereais, farinhas e grãos alimentícios*, tem Portugal tambêm lugar em evidência, particularmente no artigo 443.º da classificação referente aos produtos da família das *leguminosas*: o *feijão* e a *fava*. O forte da nossa exportação, é para os dois portos extremo norte do Brasil: Pará e Manaus.

Pelo pôrto do Rio de Janeiro a importação limita-se apenas a feijão *branco* em pequena quantidade, e em maior escala, ao *frade*, reputado o nosso, um dos melhores que véem ao mercado, pois que, sendo de custo superior ao francês, italiano e chileno, tem a preferência sôbre todos.

Todas as *leguminosas*, excepto a *fava*, teem produção abundantíssima nos Estados sul do Brasil, havendo duas colheitas anuais; ainda assim, o consumo é muito superior, como se verifica pelo seguinte quadro, referente à importação nos últimos dez anos, e em que Portugal tem um lugar muito saliente:

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1905	4.595:580	1:308:150$000	7.323:643	1.886:361$000
1906	5.690:770	1.633:738$000	8.885:352	2.352:486$000
1907	5.031:974	1.570:211$000	7.540:337	2.153:758$000
1908	3.765:568	1.163:902$000	6.895:270	1.855:017$000
1909	4.625:338	1.403:042$000	7.279:128	2.139:327$000
1910	5.464:648	1.724:199$000	7.565:314	2.377:622$000
1911	5.672:742	1.794:529$000	8.114:261	2.536:850$000
1912	6.144:669	1.800:982$000	9.407:080	2.613:925$000
1913	3.981:505	1.267:282$000	8.544:594	2.424:163$000
1914	2.489:108	870:727$000	5.314:937	1.736:038$000

Registou-se o máximo da importação em 1912, e teve os seguintes destinos:

Portos	Quilogramas	Valores
Pará	3.981:243	1.179:059$000
Manaus	2.675:141	765:585$000
Rio de Janeiro	1.717:399	396:618$000
Santos	819:582	212:065$000
Pôrto Velho	64:700	24:181$000
Maranhão	83:011	16:464$000
Diversos	66:004	19:953$000
Total	9.407:080	2.613:925$000

Os países que concorreram ao mercado em maior escala, além do nosso, foram o Chile, Argentina, Estados Unidos e Áustria-Hungria. O Japão nesse mesmo ano, iniciou a sua exportação, com 200:980 quilogramas, computados em 56:717$000. Nos anos sub-

seqüentes, manteve-se essa exportação. Nos anteriores, o movimento tinha sido completamente nulo.

Dada a impossibilidade de maior expansão às nossas *leguminosas*, na praça do Rio de Janeiro, a Câmara Portuguesa, limitou-se simplesmente a informações ou dados estatísticos.

Os principais centros produtores do Brasil, são: os Estados do Rio Grande do Sul, S. Paulo, Minas Gerais, Santa Catarina, Paraná e Pernambuco.

Os do norte quási que não produzem, excepto no Acre, onde a produção é toda absorvida pelo consumo.

No presente ano, e devido à seca que assola todo o país, o género tem atingido preços muito elevados, notando-se até uma certa escasssez no mercado. O artigo é reputado superior e de longa duração, o que se deve atribuir à mesma seca, mas a produção tem sido muito reduzida. Nos anos excessivamente chuvosos, as colheitas são muito abundantes, mas os géneros deterioram-se muito mais facilmente.

As nossas *leguminosas* importam-se no Brasil, em sacos de trinta quilogramas. O feijão *branco* estrangeiro tem regulado, na praça do Rio de Janeiro, 100$000 por 100 kilogramas; o *amendoim* não tem actualmente cotação por não haver no mercado, e o *frade*, ou *fradinho*, como geralmente é mais conhecido, entre 65$000 a 100$000 os 100 quilogramas. Os direitos alfandegários são de 60 réis por quilo, razão de 10 %; pagamento de 35 % em ouro e 65 % papel, etc.

A fava portuguesa é completamente desconhecida nesta praça.

Questionário n.º 29

III—Conservas e extractos.

1. Azeitonas.
2. Conservas e extractos de carne não especificadas.
3. Conservas e extractos de frutas não especificadas.
4. Conservas e extractos de legumes e verduras não especificadas.
5.º Conservas e extractos de peixe não especificadas.

O agrupamento das conservas abrange actualmente dez artigos. Os cinco mais importantes para nós, foram tratados muito em especial e servem de rubrica ao presente questionário. Os restantes, *bacalhau, banha, presuntos, toucinho e xarque* serão abordados em segundo lugar.

1. Azeitonas.

Até 1909 inclusivè, estiveram englobadas com as *frutas e legumes verdes*. De 1910 em diante, começaram a fazer parte de um grupo especial. Não se pode de forma alguma estabelecer o movimento dos primeiros cinco anos do decénio de 1905 a 1914. Para o segundo qùinqùénio, e guiando-nos pela Estatística Comercial, a nossa exportação comparada com a importação geral foi a seguinte:

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1910	1.424:393	732:255$000	2.007:679	1.008:517$000
1911	1.481:506	778:129$000	1.924:467	1.056:741$000
1912	1.732:083	952:126$000	2.861.145	1.626:186$000
1913	1.361:019	692:735$000	2.100:115	1.155:286$000
1914	936:961	514:420$000	1.398:486	791:035$000

Mantivemos sempre a primazia no mercado, acompanhando a marcha ascendente dos três primeiros anos e a grande baixa em 1913, de 259:391$000. Em 1914 acentuou-se a nossa preponderância, pois o nosso movimento foi de 65 % sôbre a totalidade da importação, quando no ano anterior fôra de 60 %.

A nossa concorrente mais para temer é a Espanha, seguindo-se-lhe a Itália, Estados-Unidos, Grécia e Turquia Asiática. A importação por destinos em 1912, foi para o pôrto de Santos, de 43,5 % sôbre a totalidade, seguindo-se-lhe Rio de Janeiro, Pará, Manaus, e os outros portos da República em muito diminuta quantidade.

Há uma discordância entre a nossa estatística de exportação e a brasileira, no que respeita à importação; emquanto esta acusa a entrada de procedência portuguesa, em 1912, de 1.732:083 quilogramas, computados em 952:126$000 réis, a nossa recentemente publicada, dá apenas como saídos para o Brasil, 1.425:677 quilogramas no valor de Escudos 42:993$00.

Em 1912 uma emprêsa italiana, pediu ao Govêrno Brasileiro o subsídio de cem contos para poder importar 50:000 pés de oliveira e proceder ao seu plantio em diversos municípios do Estado do Rio Grande do Sul, onde predominasse a colónia italiana; anteriormente já se tinha procedido a experiências com oliveiras pertencentes a colonos, e importadas, mais como arbustos de adôrno do que propriamente com fins agrícolas ou industriais. Um colono mais audacioso plantou cem pés de oliveiras italianas e ao fim de doze anos conseguiu obter uma colheita de 45 litros de fruto por árvore. A azeitona do Rio Grande, segundo afirmam, não tem o sabor nem as propriedades da europeia; em todo o caso, consome-se naquele Estado e nos limítrofes. No entanto ainda há uma importação de azeitona estrangeira, pelos portos do Rio Grande, computada em 150 contos anuais.

2.º Conservas e extractos de carne não especificadas.

Em conservas de carne, temos também a preferência no mercado. Não podemos cabalmente estabelecer o confronto entre a saída do nosso país e a entrada no Brasil, devido na nossa estatística fi-

gurarem as *carnes* em conserva, englobadas com outros produtos, tais como *toucinho*, *presunto*, etc., e na brasileira, haver artigos especiais para cada um dêstes produtos.

Durante o decénio de 1905 a 1914, tivemos o seguinte movimento comparado com o de outros países:

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1905	220:424	482:979$000	375:506	739:765$000
1906	207:701	460:720$000	380:358	723:734$000
1907	220:010	534:871$000	385:526	849:232$000
1908	174:150	383:140$000	336:529	703:035$000
1909	186:490	382:786$000	334:006	679:760$000
1910	193:038	420:721$000	439:630	874:337$000
1911	174:744	404:564$000	424:038	892:684$000
1912	184:495	378:415$000	474:373	953:103$000
1913	145:130	327:665$000	353:264	851:309$000
1914	63:665	181:054$000	228:314	540:019$000

Na importação geral, nota-se anualmente um aumento progressivo, embora com alternativas, emquanto que para nós, nas quantidades principalmente, acentua-se um movimento decrescente e será talvez devido em parte, à quási estabilidade na importação da *azeitona*.

Os nossos concorrentes foram a Itália, Estados-Unidos, França, Gran-Bretanha e Uruguaí.

3. Conservas e extractos de frutas não especificadas.

Até 1908, as *frutas* estiveram englobadas com as conservas de legumes e a nossa exportação em confronto com a importação geral nos quatro primeiros anos do decénio, cifra-se nos seguintes algarismos:

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1905	416:987	332:764$000	1.177:265	926:755$000
1906	1.462:506	852:222$000	2.617:544	1.709:853$000
1907	1.657:101	1.064:456$000	2.863:106	2.039:193$000
1908	1.233:724	682:113$000	2.518:134	1.708:792$000

Nesses quatro anos também estavam incluidas as conservas de *azeitonas*, que só em 1910 passaram a ser descriminadas em artigo separado. A importação, de procedência portuguesa, tem caído de uma maneira sensível, conforme se depreende do seguinte mapa, relativo aos últimos seis anos:

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1909	85.115	50:245$000	303.355	171:375$000
1910	13.835	14:769$000	163.818	162:465$000
1911	10.403	11:760$000	153.907	158:840$000
1912	8.560	11:017$000	179.542	198:029$000
1913	5.780	7:259$000	127.098	146:345$000
1914	1.216	1:626$000	57.111	65:084$000

Predominam no mercado as *frutas em conserva* dos Estados Unidos da América do Norte; segue-se-lhe a França, Portugal, Gran-Bretanha e Alemanha. Os principais mercados consumidores são Rio de Janeiro, Santos, Pará e Manaus.

4. Conservas e extractos de legumes e verduras não especificadas.

Até 1909, como já dissemos, as *azeitonas* figuraram englobadas com os *legumes*. Em 1910 e 1911, tínhamos a primazia no mercado para *legumes* e *verduras*, com cêrca de 160 contos anuais mais que

qualquer outro concorrente; infelizmente em 1912, passamos para o 3.º plano, onde ainda nos conservamos.

O nosso movimento comparado com a importação geral, cifra-se nos seguintes algarismos:

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1909	1.341:652	735:820$000	2.432:475	1.607:952$000
1910	593:380	407:758$000	1.646:650	1.272:489$000
1911	793:937	541:333$000	2.058:738	1.617:128$000
1912	488:596	341:889$000	2.205:781	1.888:267$000
1913	363:812	304:848$000	1.750:960	1.671:827$000
1914	155:452	124:242$000	927:618	831:661$000

Nas *conservas de legumes*, estão incluidas as *ervilhas* ou *petit-pois*: pode muito bem ser que o decrescimento que se nota nos últimos anos, provenha da importação que se faz propositalmente com designação mui diversa. Concorreram ao mercado, pela ordem: a Itália, França, Portugal, Alemanha, Bélgica e Gran-Bretanha. O destino da mercadoria, em maior vulto, foi para os portos do Rio de Janeiro, Santos, Pará e Manaus.

5. Conservas e extractos de peixe não especificadas.

Ao contrário do que sucedeu para os produtos já acima citados, as conservas de peixe atingiram o máximo do movimento na importação geral em 1913. Para nós, embora se registasse nesse ano, também movimento superior aos dois anteriores, em 1910 importaram-se de Portugal mais 191 contos do que em 1913; porém, a quantidade neste último ano foi superior à daquele em 51 toneladas. A importação de origem portuguesa, em confronto com a geral, durante o último decénio, foi a seguinte:

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1905.............	1.993:579	1.744:296$000	2.673:981	2.525:159$000
1906.............	1.697:794	1.527:962$000	2.454:530	2.333:511$000
1907.............	1.810:639	1.907:930$000	2.756:853	2.952:301$000
1908.............	1.444:677	1.584:560$000	2.310:207	2.578:500$000
1909.............	1.568:737	1.767:448$000	2.479:336	2.831:545$000
1910.............	2.254:421	2.691:691$000	3.496:700	4.217:766$000
1911.............	2.233:983	2.317:510$000	3.617:913	3.835:702$000
1912.............	1.936:963	2.271:100$000	3.376:173	3.907:106$000
1913.............	2.305:672	2.501:370$000	3.891:889	4.249:622$000
1914.............	1.425:246	1.417:906$000	2.319:466	2.464:711$000

O nosso movimento em 1913 representa 58,5 % da importação geral. Temos a primazia no mercado, concorrendo em seguida pela ordem, os Estados Unidos, a Itália, França, Gran-Bretanha e Espanha. O maior consumidor, é o mercado de Santos com 1.790:290$000 em 1912, ou sejam 45,8 % sôbre a importação geral; seguem-se-lhe os portos do Rio de Janeiro, Pará, Manaus, Pernambuco, etc.

*

Temos ainda no agrupamento de conservas, vários produtos de que o presente questionário não cogitou, e são êles: o *bacalhau*, *banha*, *presuntos*, *toucinho* e *xarque*: êste último não tem importação alguma de origem portuguesa. No *bacalhau*, não sendo nós um país produtor como os que concorrem ao mercado, ainda assim em 1905, a nossa parte foi de réis 24:399$000, e depois de várias alternativas atingimos em 1913, réis 59:305$000. O consumo total no Brasil em 1912, foi de cêrca de 37 milhões de quilogramas computados em 20 mil contos.

Para *banha*, de que actualmente há grande produção nos Estados do Rio Grande do Sul, Santa Catarina e Minas Gerais, tivemos em 1905, um movimento de 50:866$000; declinamos com alternativas até 1912, em que obtivemos 25:387$000, e em 1913 atingimos 44:441$000, descendo no ano findo para 35:033$000.

Em *presuntos*, o movimento é, por assim dizer, insignificante, pois em 1905 foi de 8:622$000, e em 1913, de 3:711$000.

Para *toucinho*, cifra-se em algumas dezenas de mil réis anuais.

A nossa indústria de conservas alimentícias, ocupa ainda um lugar proeminente nos mercados brasileiros, e se somarmos as quantidades e os valores dos cinco artigos importados em 1913, em confronto com os totais do movimento geral, teremos o seguinte resultado, muito lisongeiro para nós:

Produtos	Portugal		Importância geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
Azeitonas.........	1.361:019	692:735$000	2.100:115	1.155:286$000
Carnes............	145:130	327:665$000	353:264	851:309$000
Frutas............	5:780	7:259$000	127:098	146:345$000
Legumes..........	363:812	304:848$000	1,750:960	1.671:827$000
Peixe.............	2.305:672	2.501:370$000	3.891:889	4.249:622$000
Totais.....	4.181:413	3.833:877$000	8.223:326	8.074:389$000

Pelo pequeno resumo acima, observa-se que figuramos na importação geral de conservas com 50,8 % para quantidades e 47,5 % nos valores.

Poderíamos ter maior supremacia, se observassemos todo o escrúpulo na maneira de transaccionar e se todos os fabricantes adoptassem os mais recentes processos de preparo, fabrico e enlatamento, que se observam nas mercadorias similares de outras procedências, e que aliás caracterizam algumas das nossas marcas mais acreditadas e bem conhecidas.

Se todos os nossos industriais seguissem êsses bons exemplos, de há muito, todas as conservas portuguesas teriam grande procura nos mercados brasileiros.

Cabe-nos aqui registar a iniciativa de uma firma de Lisboa que há pouco enviou para aqui, frutas em calda, muito bem acondicionadas em vistosos frascos. O sistema de apresentação, é o usado pelos americanos e que em tempos já aqui teve consumo. As primeiras remessas desta firma, esgotaram-se como por encanto.

Pelo contrário, há produtos que chegam sem o devido preparo próprio a um clima tropical, deteriorando-se com a maior facilidade. Outros, para o efeito de seu barateamento, como por exemplo, as azeitonas, não teem o pêso legal. Latas chamadas de quilo, pesam apenas 900 gramas, e depois de abertas verifica-se que o seu conteúdo é o seguinte:

	Quilogr.
Pêso da lata	0,150
Água um pouco turva sem tempêro de espécie alguma .	0,400
Fruto ou azeitona	0,350
Total	0,900

A azeitona, nestes casos, é tão minúscula que se chega a duvidar da sua existência em nosso país, que produz esplêndidos frutos.

Nas *carnes de porco* preparadas à *alentejana,* e aqui muito apreciadas, o preparo antigamente era péssimo. O conteúdo das latas, fermentava, estas tornavam-se *opadas,* ou *estufadas,* como vulgarmente se diz no Rio de Janeiro, sendo total o prejuízo para os importadores.

A nossa sardinha em conserva de azeite, também perde terreno. Existem dois factores poderosíssimos para a sua extinção no mercado. Primeiro, a constante *redução* dos $^1/_4$ *reduzidos.* Temos presente uma dessas pequenas latas de procedência portuguesa, contendo seis espécimes de *petinga.* A altura exterior da lata, até à extremidade do cravamento, é de 15 milímetros e a parte reservada ao *minúsculo peixe,* tem apenas 10 milímetros, incluindo a espessura da lata!

O segundo factor provém da concorrência das conservas norueguesas, de *sprat, bristling* e outras espécies, apresentadas no mercado como genuina *sardinha* em conserva de azeite. Mais baratas que a legítima, latas de maiores dimensões, peixe miúdo mas em maior quantidade e melhores vantagens oferecidas ao comércio importador, aliando ainda a falsa denominação comercial, fácil se torna a sua aceitação pelo consumidor. A-pesar-de reiteradas representações dirigidas por esta Câmara e por intermédio das vias diplomáticas, aos Altos Poderes da República, até hoje não se conseguiu ainda impe-

dir, como sucede noutros países, a venda de tais peixes com a falsa designação comercial de *sardinha.*

No acondicionamento das nossas conservas, principalmente na *ervilha e azeitona*, dá-se um facto que não acontece na ervilha francesa e azeitona espanhola, e para o qual chamamos a atenção dos fabricantes ou exportadores. A ervilha, ou *petit-pois*, de Philippe & Canaud e outros, vem ao mercado em latas de fôlha branca, com uma pequena chapa ou lâmina amarela ao centro com o nome do fabricante. Não véem embrulhadas, simplesmente acondicionadas em serradura. Ao desencaixotarem-se, não apresentam nódoa alguma de ferrugem e assim se conservam por muito tempo nos armazens dos importadores. Outrotanto não sucede às nossas; véem embrulhadas em papel e apresentam sempre manchas de ferrugem, tanto no papel como na fôlha e aumentam constantemente de volume. Será proveniente do papel? É um caso digno de estudo, e que recomendamos aos nossos industriais; qualquer modificação a fazer, só os poderá beneficiar. A mercadoria com as tais manchas tem um aspecto de *retardada*, e da supressão do papel ou envoltório, só poderá resultar economia.

*

A indústria brasileira, no ramo das conservas alimentícias, desenvolve-se com manifesta superioridade de ano para ano. A produção de todas as especialidades orça por 10:000 contos anuais. Depois da guerra tem tomado um incremento extraordinário saíndo da velha rotina de fabricar sómente o artigo nacional. Ultimamente apareceram no consumo imitações das geleias de frutas, sistemas inglês e outros, que o mercado não recebe actualmente; são, porèm, muito mais doces que as europeias.

Subordinado ao título genérico de conservas, apresentou a Câmara Portuguesa, em consulta aos principais importadores da praça, os dez quesitos que seguem:

QUESTIONÁRIO

1.º *Sendo as conservas portuguesas susceptíveis de uma maior expansão comercial no Brasil, o que julga V. Ex.ª mais útil e racional tentar, no sentido de fomentar o seu consumo?*

Predomina a opinião de que o comércio de conservas estrangeiras no Brasil, tende a diminuir, em virtude da existência, em estado de manifesta prosperidade, de inúmeras fábricas, cêrca de trezentas, que já conseguiram introduzir no consumo, *carnes, peixes, frutas em calda e dôces de toda a espécie,* embora o tempêro e preparo divirjam do europeu. O número de fábricas tende a aumentar, pois a anormalidade da situação criada pelo conflito europeu, impulsiona o fabrico de produtos de que até ao presente, o Brasil era tributário da Europa.

A alimentação corrente por meio de conservas, tem diminuido muito nas grandes aglomerações do interior, devido ao grande desenvolvimento local e à facilidade das vias de comunicação, que concorrem poderosamente para o abastecimento quotidiano dêsses centros com comestíveis frescos. As conservas não só pelo motivo apontado, como ainda pelo seu elevado custo, vão pouco a pouco cedendo terreno.

No entanto, o consumo das nossas, pode facilmente aumentar em concorrência com as congéneres de outras procedências. Para o conseguir, necessita-se melhorar o fabrico, aperfeiçoar o enlatamento, estabelecer uma certa eqùidade nos preços e conceder as maiores vantagens aos importadores que tomarem a seu cargo a difusão dos nossos produtos. As transacções devem-se moldar nas mais correctas convenções comerciais existentes, não dando origem a discussões absurdas nem aos freqùentes vexames a que estão sujeitos os importadores, por parte das Autoridades Brasileiras.

O nosso Govêrno deveria, nêste caso, exercer a mais rigorosa fiscalização na saída dos nossos géneros alimentícios, observando a boa qualidade do produto, reprimindo a fraude quando ela se apresentasse e não permitindo o sofisma nas facturas consulares e documentos de embarque, que tanto nos desacredita perante o estrangeiro.

Alvitra-se ainda, solicitar do Govêrno Brasileiro, uma redução na Tarifa Aduaneira, para conservas alimentícias, de forma que, barateando-as, o seu consumo possa facilmente irradiar-se pelas classes menos favorecidas.

Seria ainda êste o meio mais prático de aumentar o consumo, mas não há oportunidade para o solicitar, pois que, no momento actual, só se pensa em obter maior receita aduaneira, elevando as respectivas taxas, a fim de se fazer face às excessivas despesas orçamentais.

Resta ainda um recurso de que os nossos fabricantes devem lançar mão: a propaganda inteligentemente organizada e a exclusão de todos os artifícios das imitações de marcas estrangeiras, apresentando os produtos na sua genuinidade e com o cunho característico de portugueses.

2.º *A conserva de sardinha portuguesa, que os mercados europeus consomem em larga escala, precisa de uma séria propaganda no Brasil, em virtude do incremento do consumo da conserva norueguesa de um peixe inferior e de menor preço que é vendido como sardinha. Quais os meios mais eficazes a pôr em prática para o desenvolvimento da conserva portuguesa?*

Há poucos anos, debateu-se em Hamburgo e mais tarde em Londres, uma questão muito interessante, debaixo do ponto de vista do direito comercial — o uso ou emprêgo de falsas designações nos produtos destinados à alimentação. A questão visava os fabricantes noruegueses de conservas, que enlatam todo o peixe miúdo exportando-o como sardinha. É do domínio público, que os respectivos tribunais proíbiram semelhante infracção, condenando além disso os demandados em várias multas. A questão em Inglaterra, tomou tão grande vulto que foi apelidada de *batalha da sardinha.*

Ora, sendo Portugal um dos paises mais interessados no desenvolvimento de tão importante ramo de comércio, deveria ter procurado fazer tratados que garantissem o mencionado princípio, obrigando os exportadores noruegueses a rotularem as suas conservas com o nome do verdadeiro peixe de que são feitas. A crise aguda, ainda não chegou para a indústria portuguesa. Os noruegueses, mandando estudar nos países sul-americanos a importância dêstes mercados, bem assim quais os peixes enlatados preferidos, preços, etc., trataram de instalar grandes fábricas em Stavanger, com maquinismos muito aperfeiçoados, possuindo tudo quanto é necessário, até a própria estamparia. Emfim, conseguiram de tal fórma baratear a mercadoria, para poderem com vantagem desalojar todos os seus concorrentes.

Alguns importadores, chamam a atenção da Câmara Portuguesa para o seguinte facto que muito pode contribuir para o incremento da conserva portuguesa no mercado. Possuindo os noruegueses os mais modernos aparelhos de pesca, magníficas e importantes fábricas, onde a energia eléctrica é largamente aproveitada, pessoal técnico habilitadíssimo, operários práticos e salários relativamente

módicos, realizaram o que na indústria é o ponto culminante: *produzir muito e a baixo preço.* É bem evidente que no preparo da conserva reside o segrêdo ou a causa do seu módico preço para que possa vir ao mercado em melhores condições do que a nossa. Actualmente na Noruega parece haver também escassez de pescaria, pois segundo consta nesta praça, os noruegueses teem feito para Portugal, diversos pedidos de sardinha enlatada querendo mesmo estabelecer uma agência numa das cidades do nosso país. Não resta a menor dúvida que se alguns dos nossos antigos exportadores tivessem adoptado outro critério, a sardinha portuguesa dominaria em todo o Brasil. Para o conseguir deveriam ter preparado bem o artigo, assimilando êsse preparo ao sabor e gôsto das diversas praças do Brasil.

A exportação deveria ser feita como de exclusiva produção portuguesa. Entretanto, doloroso é confessá-lo, alguns só procuraram plagiar ou imitar os fabricantes franceses em tudo, até nas próprias marcas; haja em vista a imitação recente da conserva *Philippe & Canaud,* aqui espalhada com o nome de *Felini & Cannot* estabelecendo a confusão, e que deu causa a uma apreensão e a um processo que ainda não terminou. Com essas imitações, os nossos exportadores só poderiam provar que a nossa conserva não é tão procurada como a francesa. No entanto, a maior parte da sardinha em conserva, hoje vendida em todos os mercados como francesa, é pescada, preparada e enlatada no nosso país. Quantas fábricas francesas existem disseminadas por todo o Portugal? Inúmeras.

Terminada que seja a crise europeia, podem os fabricantes portugueses contar com a enorme concorrência dos noruegueses, pelo que urge tomarem-se enérgicas providências quanto ao seguinte:

1.º Conseguir adoptar o princípio firmado em Hamburgo e Londres obrigando os fabricantes a rotular as conservas de peixe com o seu verdadeiro nome.

2.º O Govêrno Português deverá exercer rigorosa fiscalização sôbre todas as conservas exportadas, condenando as que julgar em más condições e que possam por qualquer circunstância lançar o descrédito sôbre a nossa indústria.

3.º Obrigar os fabricantes a estabelecer pêsos iguais para os diferentes formatos, porquanto a balbúrdia dos vários tamanhos e pesos, prejudicam enormemente não só o fabricante como o importador. Basta citar o seguinte exemplo: No mercado encontram-se

quartos americanos desde 235 até 330 gramas e assim respectivamente para os demais formatos.

4.º Examinar rigorosamente o preparo dos peixes destinados à exportação e que não enlatem *carapau, biqueirão* e *espadilha* por *sardinha,* como já se tem feito no sul do país.

Até ao presente, a vinda da conserva norueguesa ao mercado, com a falsa designação de sardinha, consistia uma grave fraude para a Fazenda Nacional, pois o direito sôbre a sardinha em conserva é de 50 % menos, 600 réis para sardinha, e 1$200 para todo e qualquer outro peixe. Porêm, pelo novo projecto de Tarifa, ainda não discutido pelo Congresso, a conserva de *sardinha* ficará equiparada à de *chicharro, arenque,* etc., e virá a pagar apenas 500 réis por quilograma.

3.º *Com excepção da sardinha, quais são as outras conservas preferidas nos mercados brasileiros?*

Para frutas e legumas temos: azeitona, *preta* e *verde*, aqui conhecidas por *Douro* e *Elvas*. A azeitona espanhola, *verde*, vem ao mercado em latas e em vistosos frascos, com uma apresentação muito cuidada e embora de preço mais elevado que a nossa, tem grande procura.

Ervilhas de diversos tamanhos que se designam por números. A n.º 1, é mais conhecida aqui por *petit-pois* por se parecer em tamanho com a francesa. O retalhista assim a distingue: a fina é *petit-pois*, e a grossa, simplesmente ervilha. Queixam-se muitos consumidores, da nossa conserva de ervilha, conter *caldo* em demasia, e pouco fruto ou bago, o que não sucede na francesa.

Consomem-se tambêm, grelos, brócolos, cogumelos, espargos franceses e alemães, tendo êstes últimos a preferência, e vários outros legumes.

Frutas em calda, geleias e dôces diversos, tendo a América a preferência para as primeiras.

Carnes: Linguiça, chouriço, paios, presuntos, caças de toda a espécie, etc.

Peixes: Sardinhas em azeite e diversos môlhos ou condimentos, salmão e outros peixes, assim como moluscos, crustáceos, etc. A lagosta, por exemplo, tem um grande consumo, e devemos observar que a conserva dêsse nome, é simplesmente o nosso *lavagante*. Havendo em Portugal importante pesca de *lagosta* não se poderia tentar o seu preparo, conservação e enlatamento? O consumo é grande, e parece-nos talvez conveniente estudar o assunto.

4.º *Qual deve ser o formato e capacidade das latas de conserva de sardinha, em harmonia com a preferência do consumidor?*

Alvitra-se o estabelecimento de uma convenção entre os fabricantes, para que a lataria, em cada tipo seja uniforme em relação ao pêso, evitando assim a confusão de tamanhos e respectivos pesos que reina nas conservas de sardinha.

5.º *Quais as condições de venda na praça do Rio de Janeiro?*

Sem excepção, deverá ser de 120 d/v sem desconto ou à vista com 3 %.

6.º *Quais as condições de expedição, embarque,* etc.?

Em tempo normal é preferível CIF.

7.º *Quais os direitos que incidem sôbre as diversas especialidades conhecidas genericamente por «conservas»?*

	Quilogr.
Presuntos, conservas de carne, paios, linguiças ou chouriços, caldos ou geleias e quaisquer preparações	1$200
Peixes não classificados, mariscos, ostras ou outros moluscos e ovas: Bacalhau	$060
Quaisquer outros, secos salgados ou em salmoura .	$080
Frescos por frigorificação ou outro processo . . .	$080
Em conserva, sardinhas	$600
Idem, quaisquer outros	1$200
Quaisquer frutas em conserva de espírito, de calda, em massa ou em geleia	1$200
Quaisquer legumes, farináceos e hortaliça de qualquer qualidade não classificados:	
Secos ou frescos, salgados ou em salmoura . . .	$200
Em conserva de qualquer qualidade	$800
Azeitonas de qualquer qualidade	$100

Todas estas taxas são agravadas pelo pagamento de 35 % em ouro, armazenagem, melhoramentos do cais do pôrto, capatazias, etc., o que as eleva pelo menos, a mais 50 %. Acresce ainda o imposto de consumo, que é de 25 réis por cada fracção de 250 gramas.

Para maior clareza damos a seguir, em resumo, alguns exemplos de despachos de géneros de estiva, despachados *sôbre água:*

Carnes em conserva ou defumadas:

10 caixas pesando líquido 630 kilogramas a 1$200, acrescidas as despesas das percentagens ouro, capatazias, armazenagem, análise, selos de consumo, despacho e carreto, 1:172$360 réis, ou sejam 1$860 réis por quilograma.

Peixe em conserva, excepto sardinha:

Serve êste mesmo exemplo.

Frutas em calda:

Pagam a mesma taxa de 1$200 por quilograma, estando por conseguinte sujeitas a despesa idêntica.

Legumes em conserva, ervilha, etc.:

89 caixas de diversos tamanhos pesando líquido na totalidade, quatro mil quilogramas a 800 réis, pagaram de direitos, 4:987$960 réis ou sejam por quilograma, 1$250.

Azeitona:

50 caixas de azeitona com o pêso líquido de 3:130 quilogramas a 100 réis, e mais despesas incluindo o imposto de 100 réis por quilograma, importaram em 840$520 réis, sendo a despesa por quilo, de 270 réis.

Sardinha em conserva de azeite:

82 caixas de sardinha em conserva de azeite pesando líquido 3:100 quilos a 600 réis, e demais despesas, incluindo sêlo proporcional por fracção de 250 gramas, 3:096$960 réis, ou $998 réis por cada quilo.

Sardinha em salmoura (despachada com armazenagem):

200 barris contendo sardinha em salmoura, taxa de 80 réis por quilo, pagaram 816$840 réis, despesa por cada quilo, 324 réis.

8.° *Não acha V. Ex.ª conveniente que os exportadores portugueses, a exemplo dos das outras nações, enviem ao Brasil, caixeiros viajantes habilitados e bem remunerados?*

Considera-se mesmo a forma mais prática de encaminhar o desenvolvimento da exportação portuguesa para o Brasil. Mas será contraproducente entregar qualquer representação a pessoal inábil, pois é preciso aprofundar bem as necessidades e os hábitos do mer-

cado e colher elementos para corrigir e orientar melhor, tanto as qualidades dos produtos, como as condições de venda. Seria mesmo preferível que os industriais pessoalmente, ou melhor ainda, delegações das Associações Comerciais e Industriais, formadas por verdadeiras autoridades em cada ramo de negócio, viessem estudar directamente os diversos problemas e verificar o que alguns comerciantes daqui, estão já cansados de lhes aconselhar. E como em todos os ramos de actividade comercial do Brasil, se encontram à testa das melhores firmas, elementos portugueses, o acolhimento será de molde a tornar essa tarefa rápida e eficiente. Ousamos também lembrar que as Câmaras de Comércio os receberiam de melhor grado e ficariam incondicionalmente à sua disposição.

Lembra-se também a organização de sindicatos nos principais centros produtores, Setúbal, Algarve, etc., a exemplo do que se pratica em outros países, enviando periodicamente ao Brasil, representantes experimentados e de reconhecida competência. Desta forma, todos teriam o seu quinhão no consumo dos mercados brasileiros.

9.º *Não lhe parece que se deveria aconselhar os exportadores portugueses a modificarem as suas exigências nas condições do pagamento?*

As facilidades nas concessões de pagamento são poderosos elementos no Brasil para o desenvolvimento das transacções comerciais. Os alemães assim o compreenderam, pois concederam prazos até seis meses. É verdade que eram secundados pelas suas casas bancárias com sucursais nêste pais, o que nós infelizmente ainda não logramos obter das nossas.

É essencial também o integral cumprimento dos contractos de parte a parte, para que o comércio português mantenha o bom nome e a confiança de outras épocas.

10.º *Outras quaisquer observações que V. Ex.ª julgue conveniente acrescentar.*

A fim de confirmarmos tudo quanto fica exposto, externamos na íntegra, um dos muitos pareceres que nos foram enviados:

«Rio de Janeiro, 30 de Março de 1915 — Ill.ma Directoria da Câmara Portuguesa de Comércio e Indústria — Rio de Janeiro.

«Junto remetemos a V. S.as as respostas aos questionários n.os 1.º, 3.º, 9.º e 23.º, referentes ao «Inquérito para a expansão do comércio português», cumprindo-nos antes de mais nada, felicitar a Câmara pelo seu belo empreendimento, sôbre tudo pela forma essen-

cialmente prática que adoptou. Fazemos os mais sinceros votos para que resulte de tão interessante trabalho qualquer cousa de proveitoso ao desenvolvimento da exportação de Portugal, que será afinal a única forma da expansão do comércio português.

«Ás respostas, que o nosso conhecimento, arduamente adquirido, do assunto, nos permite dar, com a maior sinceridade, julgamos bem cabido juntar algumas considerações que, estando certamente no espírito de V. S.as, não deixará de ser útil repisar, visto que se pretende dar a maior publicidade aos esclarecimentos obtidos por esta forma.

«O desenvolvimento do comércio de exportação de Portugal para o Brasil, a nosso vêr, não depende só do melhor conhecimento das condições dos mercados brasileiros, da natureza da concorrência e da forma conveniente de negociar, que os seus questionários, mais directamente, pretendem atingir. Mostram as estatísticas que essa importação tende a decrescer e, quanto a nós, êsse declínio deve basear-se em causas mais remotas, que é necessário estudar com cuidado.

«As razões principais da diminuição da vinda de produtos portugueses para o Brasil, são naturalmente: primeiro, concorrência dos países produtores, melhor aparelhados, industrial e financeiramente do que o nosso; segundo, para alguns produtos a concorrência de géneros de fabricação nacional: terceiro, a falta de diligência dos exportadores portugueses, condição a que escapa um pequeníssimo número.

«Devemos analisar cada uma das razões de per si.

«Sendo a exportação portuguesa essencialmente de produtos agrícolas, é necessário conhecer a produção agrícola em Portugal, para compreender a dificuldade que o agricultor tem em fazer a exportação dos seus produtos, quando mesmo a sua colocação no próprio país é para êle cheia de embaraços. A propriedade muito dividida, sem recursos financeiros, sem crédito, debate-se numa luta improfícua e, se por algumas iniciativas — já ousadas — consegue realizar a exportação, exerce-a defeituosamente, sem espírito de continuidade, sem uniformidade de tipos e de medições, sem poder oferecer as necessárias vantagens na forma de pagamento e limitando-se a ir *vivendo* sem condições próprias de resistência e — infelizmente — sem o auxílio forte e eficaz que, para alguns dos seus males, só lhe pode vir dos Poderes Constituidos.

«Como remediar êste estado de cousas? Só há um remédio: a criação de cooperativas ou sindicatos agrícolas regionais, que estudem e mantenham as suas qualidades, que regularizem e autentiquem as medições e as procedências e que possam oferecer a confiança necessária para o estabelecimento de um outro regime bancário, que permita então realizar a lavoura em condições normais e fazer o comércio e a exportação com a certeza de concorrer.

«A segunda razão apresentada, não pode evitar-se pelo esfôrço directo ou tenacidade dos interessados e, embora a concorrência dos produtos nacionais do Brasil, não afecte grandemente os principais géneros portugueses, cumpre ao serviço consular e diplomático dos dois países, secundar os esforços dos exportadores e negociantes, tanto portugueses como brasileiros. E desta intervenção muito há a esperar, se fôr possível distraír as relações platónicas dos salamaleques para o campo prático dos interesses recíprocos.

«A terceira razão que apresentamos — a falta de diligência dos exportadores portugueses — é um facto quási incompreensível. O negociante portuguès no seu país (salvo honrosíssimas, mas raras excepções) desconhece completamente o Brasil. Para êle é uma terra longínqua, donde se volta com o fígado doente e onde outróra existia uma árvore que dava patacas e que actualmente secou. Desconhece que todo o mundo negoceia e deseja continuar a negociar com o Brasil, esquecendo-se criminosamente de que êste é o único mercado onde o esfôrço inteligente de portugueses pode encontrar — e encontrará sempre — a secundá-lo o acolhimento e auxílio de outros portugueses.

«Venham vêr! Venham vêr e compreenderão a incúria e desleixo com que se está perdendo o terreno adquirido nos mercados do Brasil. Hão de ver azeites espanhóis com rótulos em bom português; provarão azeite italiano de bela apresentação e pêso constante garantido e quási só por essas qualidades é preferido; verificarão a vergonha dos vinhos portugueses, que aqui se vendem e bebem; apreciarão a escolha e a qualidade das batatas francesas e americanas; ficarão sabendo como se trata a fruta (as nossas mesmas frutas) que a Califórnia nos envia; verão como os negociantes alemães vendem os seus produtos de toda a espécie, como conhecem, muitas vezes melhor que os nacionais, as leis e as pautas alfandegárias.

«Venham vêr! E verão também como os negociantes portugue-

ses aqui estabelecidos, são forçados a dar a preferência ao comércio de outros países e aprenderão com os exemplos, que podem contar aos milhares, como se luta, como se trabalha e como se triunfa.

«Não há espírito de azedume nem de censura nas nossas palavras: elas são a expressão da nossa maneira de vêr e, longe de criar susceptibilidades, que sejam recebidas pelos nossos patrícios, a quem atingem, se V. S.as considerarem conveniente torná-las conhecidas.

«Mantemos relações comerciais com firmas exportadoras portuguesas, cujo trabalho, encarado tanto industrial como comercialmente, pode servir de modêlo ao melhor negociante de qualquer país e não é portanto com despeito que nos referimos — com rudeza, mas com sinceridade — às qualidades dos exportadores portugueses em geral.

«Com subida consideração, subscrevemo-nos — De V. S.as, muito atentos veneradores e obrigados, *José Constante & C.a*

*

Foram as seguintes, as firmas que gentilmente corresponderam ao nosso apêlo, orientando-nos para a confecção do presente questionário: srs. *Carvalho Rocha & C.a; Coelho, Martins & C.a; Correia Pinto & C.a; Correia Ribeiro & C.a; Delfim Coelho & C.a; Guimarães Irmão & C.a; J. F. Santos & C.a; José Constante & C.a; Lebrão & C.a; Machado Carvalho & C.a; Oliveira Lopes, Silva & C.a* e *Teixeira Borges & C.a*

Questionário n.º 30

IV — Frutas de mesa.

1. Amêndoas.

Até 1909 toda a *fruta verde* figurou num só artigo da classificação da Estatística Brasileira sob a rubrica de «não especificadas». A partir de 1910 desdobraram-se aquelas que, nas facturas consula-

res, vinham mais ou menos especificadas, abrindo-se artigos especiais para *amêndoas*, avelãs, castanhas, maçãs, nozes, pêras e uvas. Para algumas, tais como, maçãs, pêras e uvas verdes, é ainda bastante difícil, estabelecer com exactidão quantidades e valores, devido, muitas vezes, às facturas consulares só designarem a mercadoria com o nome genérico de *frutas verdes*, e como não há diferença de taxas alfandegárias, a Estatística continua a classificá-las pelo antigo artigo das *não especificadas*.

Como se pode verificar pelo pequeno mapa que segue, relativo aos últimos cinco anos, a nossa *amêndoa* atingiu o máximo do movimento em 1911, decaíndo nos anos subseqùentes, como por exemplo em 1913 que não chegou a metade do daquele ano, aumentando no entanto, contra toda a espectativa em 1914, cêrca de 18 contos de réis. Cifrou-se nos algarismos abaixo, a importação de origem portuguesa, comparada com a de todos os outros países:

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1910.............	108:159	94:945$000	366:313	343:601$000
1911.............	109:262	119:116$000	345:825	396:161$000
1912.............	101:812	114:496$000	429:235	462:732$000
1913.............	47:930	54:176$000	258:030	319:087$000
1914.............	55:836	72:324$000	148:625	213:229$000

Em 1911 conseguimos ocupar o 2.º lugar na importação com 30 % da totalidade; passamos porêm, nos anos seguintes, para 3.º plano. A ordem tem-se mantido da forma seguinte: Itália, Espanha, Portugal, França e Alemanha. Os principais mercados consumidores são: Rio de Janeiro, Santos, Pôrto Alegre, Pará e Manaus.

As melhores *amêndoas descascadas* que véem ao mercado, são as italianas e francesas, principalmente estas últimas, procedentes de Marselha, género muito superior, bem escolhido e classificado.

O fruto português, também descascado, contêm uma grande parte de *amargas* e é mal cuidado, tanto na limpeza como no acondicionamento. Além dêstes inconvenientes, vem geralmente à consignação, havendo umas vezes, grande falta do artigo no mercado,

outras, grande abundância que determina baixas bruscas nos preços, demora da mercadoria nos depósitos e a sua conseqüente deterioração.

É pena que tal suceda, pois a nossa *amêndoa*, apesar de menor que as similares de outras procedências, é muito mais cheia, ou por outra, contêm mais miolo, prestando-se com vantagem a certos e determinados fins. A espanhola, inferior à nossa e por êsse facto de menor preço, tem sempre consumo certo no mercado. A descascada, vem em latas de 5, 10, 15 e 20 quilogramas, hermeticamente fechadas e o fruto com casca em sacos de 60 quilogramas.

As italianas e francesas vêem acondicionadas em barricas de 100 quilogramas e chegam geralmente bem: também se importam em sacos de 40 e 60 quilogramas. As portuguesas igualmente se importam em sacos de 40 e 60 quilos, mas o mais comum é a tradicional *golpelha* de esteira de esparto, variando o pêso de 100 a 120 quilogramas. Como se pode bem calcular, essas golpelhas são enormes, difíceis de movimentar, e estão de há muito condenadas pelos importadores, pois reputam péssimo êste sistema de embalagem. A taxa ou direito alfandegário é de 100 réis por quilograma, podendo calcular-se em 145 réis com as despesas acessórias. Daremos uma fórmula de despacho para frutas verdes em geral quando tratarmos mais adiante do respectivo questionário.

2.º Avelãs.

É bem diminuta a importação de avelãs de origem portuguesa. Êste produto também foi desdobrado a partir de 1910, e cifra-se o nosso movimento em confronto com o geral, nos últimos cinco anos, nos seguintes algarismos:

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1910	3:091	2:634$000	160:194	113:156$000
1911	5:954	5:146$000	169:293	128:145$000
1912	7:720	6:625$000	184:880	137:290$000
1913	1:875	1:716$000	162:570	134:046$000
1914	315	324$000	26:391	23:614$000

Até 1911 a Itália manteve a primazia no mercado; porêm de 1912 em diante a Espanha passou para o primeiro plano. A luta restringe-se a estas duas nações, pois que Portugal com a sua diminuta exportação ocupa o 3.º lugar, seguindo-se-lhe o Chile. O forte da importação é pelo pôrto de Santos que consome cêrca de metade do movimento geral. A *avelã* geralmente vem em sacos de 50 a 60 quilogramas, e o direito alfandegário é também como no precedente artigo, de 100 réis por quilograma. A nossa avelã é considerada como de primeira qualidade.

3.º Castanhas.

Estas poderiam aqui alcançar muito maior consumo se em Portugal houvesse o cuidado de exportá-las com mais antecedência. Habitualmente a nossa *castanha* chega aqui muito depois da espanhola. Esta vem em canastras de 50 quilogramas, passa em trânsito pelo nosso país: é mesmo encanastrada na capital e aqui vendida como de legítima procedência da cidade de Lisboa. Quando a nossa aparece em caixas de vários tamanhos e pesos, grosseiramente feitas, sem método nenhum na expedição, já a espanhola está predominando no mercado. Nos últimos cinco anos o movimento português comparado com o geral, foi o seguinte:

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1910	595:716	206:797$000	2.265:347	786:758$000
1911	508:338	173:179$000	1.861:648	619:753$000
1912	655:889	216:380$000	2.320:385	787:273$000
1913	519:613	168:349$000	2.273:218	758:650$000
1914	428:264	167:441$000	1.168:193	444:481$000

Em 1912 registou-se o máximo movimento, tanto para nós como no geral: no ano seguinte tivemos uma baixa de cêrca de 50 contos e ficamos estacionários em 1914 quando a baixa na importação geral entre 1912 e 1914 foi de 343 contos.

A nossa *castanha*, principalmente a da região de Carrazeda, é superior a qualquer outra. A importação está dividida pela Espanha, aproximadamente dois terços do movimento total, Portugal e Itália. O Rio de Janeiro consumiu em 1912, 554:156$000 réis ou seja cêrca de 70 % da importação geral: Santos, 142:000$000 réis, seguindo-se Pará, Manaus, etc.

O acondicionamento varia: nas espanholas, como já dissemos, é em cestas de 50 quilos e sacos de 60 quilogramas. As italianas véem em cestas também de 50 quilogramas e caixas de 30 e 60 quilos, pêso líquido.

As portuguesas teem três maneiras de acondicionamento: barricas de 60 quilos, líquidos, cestas de 50, e caixas muito tôscas de tamanhos diversos, variando na mesma remessa entre 50 a 70 quilogramas de pêso líquido.

As meias caixas variam também entre 25 a 35 quilogramas. A sua péssima aparência não recomenda de forma alguma o produto. O direito na castanha também é de 100 réis por quilograma.

4.º Maçãs.

A nossa pomologia está muito escassamente representada nos mercados brasileiros. Possuimos belos frutos, na verdade, muito aromáticos e saborosos, mas infelizmente, devido sem dúvida à falta de um preparo adequado à sua conservação, facilmente apodrecem.

Toda a maçã procedente dos Estados Unidos, Canadá, Inglaterra, Tasmânia e Austrália tem uma ténue camada de parafina quási imperceptível, que a conserva por bastante tempo quando retirada dos frigoríficos e exposta à venda. Não tem o aroma próprio ao fruto nem mesmo o sabor que o caracteriza; no entanto, está perfeita, com uma aparência admirável de frescura, parecendo colhida de pouco tempo. A de origem francesa, espanhola, italiana e a nossa, logo após a saída dos frigoríficos, deterioram-se com a maior facilidade; conservam no entanto, o aroma agradabilíssimo do fruto, e, como êste, é muito desigual; o menor chega sempre mais ou menos comprimido ou *tocado* e é por aí que começa a sua rápida decomposição, tornando-se invendável. Tivemos ocasião de vêr, no decorrer do ano findo, algumas remessas vindas da Ilha da Madeira, em la-

mentável estado; o aroma mantinha-se persistente, mas o fruto teve de se inutilizar.

A importação de origem portuguesa, durante os últimos cinco anos, comparada com a geral, foi a seguinte:

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1910	103:488	39:358$000	1.342:876	435:070$000
1911	115:729	37:245$000	1.541:374	576:646$000
1912	97:212	35:071$000	1.869:097	901:245$000
1913	116:064	36:773$000	1.888:610	785:728$000
1914	12:045	6:679$000	1.698:814	759:081$000

O aumento da importação geral em quatro anos traduz-se por 350 contos nos valores e 500 toneladas nas quantidades. Os valores de 1913, em relação ao ano precedente, foram inferiores em 116 contos, a-pesar-da quantidade superior de 19 toneladas, neste último ano. Em 1914, tivemos uma baixa que não se explica, pois no movimento geral registaram-se menos 190 toneladas que em 1913, computadas em 26 contos, e para nós a diferença é de 104 toneladas no valor de 30 contos.

Os Estados Unidos da América do Norte, manteem a primazia no mercado. Em 1912 importaram-se daquele país 1.182:196 quilogramas, computados em 625:161$000 réis e das possessões británicas, incluindo o Canadá, 485:044 quilogramas, valendo 181:247$000 réis. Só estas duas importações absorvem 89,50 % dos valores da importação total. O restante foi dividido pela Inglaterra, Portugal, França, Argentina, Itália e Espanha.

A praça do Rio de Janeiro, no mesmo ano, consumiu réis 808:060$000 ou seja cêrca de 89 % da importação total. Seguem-se-lhe os portos de Pará, Baía, etc.

O acondicionamento americano, canadense, inglês e das colónias obedece a um método rigorosíssimo e deveras interessante. Todas as caixas são de igual formato, e teem exteriormente marcado o número de frutos que cada uma contêm, não diferindo o conteúdo de um só sequer.

As tábuas que formam os lados das caixas, estão dispostas de maneira que, em todo o seu comprimento há um ou dois espaços ou intervalos para a necessária ventilação interna.

Ainda para estabelecer o arejamento dos volumes, quando empilhados, e para que os fundos não forcem as tampas, quando um pouco abauladas pelo excesso do conteúdo, estas teem nas extremidades, que pregam nas testeiras, fasquias ou travessas em que a caixa sobreposta assenta, não comprimindo portanto os frutos contidos no volume que lhe fica por baixo.

Em cada caixa o fruto obedece a um só tamanho, o que facilita a sua bôa disposição em camadas simétricas. Cada um, além da ligeira camada de parafina a que já nos referimos, vem envolvido em papel branco de pouca consistência.

Os Estados Unidos e o Canadá empregam dois sistemas de acondicionamento: caixas com 18 quilos de pêso líquido e barricas de 60 quilogramas líquidos. O número de frutos para estas últimas varia entre 300 e 400.

A Escóssia, Tasmânia e outras possessões inglesas, usam idêntico sistema de caixas com o mesmo pêso de 18 quilogramas líquido para cada volume, com 80 a 120 frutos, trazendo a caixa, igualmente marcado na extremidade, o número exacto que contêm.

Da Argentina importa-se a maçã em cestos.

De Portugal véem caixas variando entre 20 a 60 quilogramas de pêso líquido, fruto desigual, não tendo conta certa e embrulhado muitas vezes, em papel de côr que o tinge facilmente.

5.º Nozes.

As de procedência portuguesa teem aqui pouca aceitação por não poderem concorrer em qualidade e preço com as chilenas.

Êste fruto também passou a descriminar-se em artigo especial a partir de 1910; tivemos uma certa preponderância no mercado até 1911, figurando na importação no segundo lugar; porêm em 1912 passamos para o quarto, onde ainda permanecemos.

Tivemos no último qùinqùénio o seguinte movimento em confronto com a importação total:

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1910	97:769	53:035$000	751:546	437:964$000
1911	136:381	75:066$000	572:977	379:098$000
1912	86:391	47:666$000	1.047:070	685:446$000
1913	41:282	23:778$000	539:321	340:786$000
1914	33:472	19:426$000	240:509	188:877$000

Em 1912, deu-se um decrescimento para nós de cêrca de 28 contos, quando na importação geral houve um aumento de 306 contos. Êste aumento não se manteve no ano seguinte, em que se deu uma baixa de 50 % tanto no movimento geral como para nós.

O Chile vendeu ao Brasil em 1912, 659:997 quilogramas no valor de 439:225$000 réis ou seja 64 % da importação total. O restante foi distribuido pela Espanha, Itália, Portugal e Uruguai.

O pôrto do Rio de Janeiro comprou no mesmo ano, 622:734$ réis ou seja 90 % da importação geral; Santos é o único pôrto que se pode mencionar com consumo regular a seguir à praça do Rio de Janeiro.

O acondicionamento mais comum para nozes é o saco de 60 quilogramas.

6. Uvas verdes.

A nossa viticultura poderia estar mais bem representada no Brasil se houvesse maior cuidado no acondicionamento e mais critério por parte do exportador. Já por várias vezes tem sido demonstrado o quanto é prejudicial ao fruto, o emprêgo da serradura de pinheiro. Será talvez o processo mais económico de embalagem; tem, porêm, o contra de impregnar toda a uva com o detestável gôsto a resina. Nestas condições e estando o mercado do Rio de Janeiro fartamente abastecido com o produto nacional e argentino, embora não haja comparação possível em qualidade entre êstes e o da nossa *videira,* a preferência do consumidor inclina-se mais para êles, do que para o nosso, visto não terem o sabor acre, proveniente

única e exclusivamente da serradura; e não é o factor preço que contribúi para essa preferência, pois a nossa uva não o alcança superior.

A espanhola, acondicionada com serradura de cortiça em barricas de 25 quilos de pêso líquido, conserva-se inalterável de gôsto por tempo indeterminado, encontrando-se à venda durante todo o ano, quando a nossa só aparece na época própria da vindima, não guardando os frigoríficos *provisões*, como sucede com a espanhola que atinge muitas vezes elevadas cotações.

A importação de *uvas frescas* só começou a descriminar-se em 1910. Infelizmente não acompanhamos na proporção a marcha ascendente que se nota até 1912. No ano seguinte houve um decrescimento de cêrca de 17 % no movimento geral e que para nós se elevou a 50 %.

O nosso movimento durante o qüinqüénio, comparado com o geral, foi o seguinte:

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1910	528:475	244:617$000	1.166:040	756:431$000
1911	534:159	244:853$000	1.443:146	965:170$000
1912	668:341	280:871$000	2.492:698	1.894:106$000
1913	378:188	191:129$000	2.015:697	1.572:809$000
1914	265:150	147:166$000	799:988	688:588$000

Predomina no mercado a Espanha, que em 1912 vendeu ao Brasil 1.686:864 quilogramas computados em 1.485:423$000 réis ou seja 78 % da importação total.

Nós ocupamos o segundo lugar, vindo em seguida a República Argentina que no mesmo ano forneceu 107:967$000 réis. Há ainda uma diminuta importação da Gran-Bretanha e Estados Unidos. Destinou-se a maior quota da importação a esta praça que absorveu em 1912, 1.469:233$000 réis, cêrca de 77 % do movimento total. O Rio Grande do Sul também abastece o mercado do Rio de Janeiro, mas só em determinada época do ano, e como existem aqui grandes câmaras frigoríficas, a uva espanhola é ali armazenada em-

quanto dura a nacional, conseguindo-se por esta forma a venda da uva fresca em qualquer estação do ano.

O sistema de barricas de 20 quilogramas de pêso líquido usado pelos espanhóis, parece o meio mais prático de conservar o produto. Nós usamos a caixa de 25 quilogramas, mas na serradura de pinheiro é que está o defeito do acondicionamento. A Argentina, como a distância é curta, envia ao mercado cestas de um formato especial tambêm com 25 quilos. O Rio Grande do Sul adoptou o mesmo sistema, que não pode de forma alguma servir para nós.

Carece de um estudo especial por parte dos nossos exportadores, o acondicionamento do fruto das *videiras* portuguesas, a fim de obtermos vantagens que nos são devidas, não só pela excelência do produto como ainda pela numerosa colónia que aqui temos.

Questionário n.º 31

7. Frutas sêcas não especificadas.

Ocupamos o terceiro lugar na importação de frutas sêcas ou *passadas,* em que tambêm estão compreendidas as de *Elvas,* a-pesar de erroneamente classificadas, muitas vezes pela Alfândega, como frutas cristalizadas ou em doce, pagando por êsse facto, na razão de 2$000 réis por quilograma, em vez de 400 réis, taxa aplicada a todas as frutas sêcas sem preparo.

Com tão pesado encargo as nossas saborosas frutas, género *Elvas,* muito bem preparadas e aqui muito apreciadas, não podem competir em preço com as similares de outras procedências que habitualmente véem ao mercado, como por exemplo a francesa, acondicionada em elegantes bocetas de cartão muito leve, e embora pague a mais alta taxa alfandegária, porque realmente é preparada ou cristalizada; no entanto o seu preço é muito mais equitativo. Incidindo o direito sôbre o pêso bruto da mercadoria, isto é, incluíndo o da boceta de pesadíssimo cartão ou madeira, em que a nossa fruta de *Elvas* vem acondicionada, a elevada taxa de 2$000 réis por quilograma, acrescida das demais despesas acessórias que perfazem o total de 3$000 réis, muito difícil se torna generalizar a

sua venda, e não havendo margem para lucros compensadores, a importação ressente-se. A nossa fruta tem ainda um contra, sendo de preparo diferente da francesa, deteriora-se mais rapidamente. Tem-se notado no presente ano a completa ausência das nossas frutas de Elvas: no entanto as francesas continuam a vir ao mercado em pequenas bocetas bem artísticas.

Como fica demonstrado, depende só de arranjo e bom gôsto, o consumo de ameixas, damascos e alperches de *Elvas* em caixinhas elegantes e extremamente leves. Devemos notar que já de si a nossa fruta é mais pesada que as de outras origens.

As *frutas* e *legumes* figuraram englobadas até 1908, cifrando-se nos algarismos seguintes, as quantidades e valores da importação de origem portuguesa em confronto com a geral:

Frutas e legumes

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1905	205:344	106:650$000	1.240:069	872:197$000
1906	237:019	147:241$000	1.410:730	1.160:855$000
1907	277:907	172:292$000	1.583:854	1.446:201$000
1908	253:764	152:860$000	1.282:382	1.095:633$000

Dos legumes nos ocuparemos em devido tempo.

Frutas

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1909	266:613	170:396$000	1.235:330	1.095:165$000
1910	385:133	260:163$000	1.692:928	1.552:039$000
1911	364:490	266:421$000	1.915:579	1.868:302$000
1912	396:706	274:050$000	2.173:948	2.175:070$000
1913	301:315	207:677$000	1.879:055	1.978:163$000
1914	81:952	75:920$000	753:014	889:181$000

O movimento ascendente que se nota na importação geral até 1912, pois em quatro anos quási duplicou, não foi acompanhado pelo nosso país que apenas se limitou a um aumento de 61 %. Em 1913 houve uma sensível baixa que em 1914 ainda mais se acentuou.

Até 1911, a Espanha predominou no mercado com o movimenta anual de cêrca de 700 contos; porêm em 1912, a França, que até ali se limitara a vender 500 contos, passou para 750:454$000 réis, ou seja 34 % sôbre a totalidade, ficando a Espanha no segundo plano com 717:743$000 réis. Segue-se-lhes em terceiro lugar o nosso país, vindo em seguida a Itália, Alemanha, Estados Unidos da América do Norte, Grécia, Turquia Europeia e Asiática, etc.

Os principais mercados consumidores foram, obedecendo à ordem, Rio de Janeiro, Santos, Pernambuco, Portalegre, Baía, Pará, Rio Grande, Paranaguá, Manaus, etc.

O forte da nossa exportação, é o figo, que só tenderá a diminuir, se continuarem a exportá-lo de baixa qualidade e sem a menor selecção. O acondicionamento no geral, também é arcaico, como por exemplo, as ceiras ou cabazes *bordados*, de péssimo gôsto. Néste particular pode-se afirmar que esta indústria não evoluiu; salvo raríssima excepção, não se sái das mal acabadas ceiras e caixinhas de madeira tôsca forradas nas juntas com tiras de papel de côr muito ordinário, em cuja confecção parece presidir sempre a falta de iniciativa. Devemos aqui fazer salientar a tentativa de uma casa de Lisboa, enviando figos em caixas de fôlha litografadas, o que torna o artigo muito mais atraente.

Também apareceram umas excelentes passas de Alpiarça; pena é que não fossem tão bem apresentadas no conjunto como as melhores de Málaga; o seu sucesso seria completo.

Para frutas secas, formulou a Câmara vários quesitos que ficaram prejudicados, prevalecendo sómente aqueles aos quais obtivemos respostas.

QUESTIONARIO

1.º *Conhece V. Ex.ª as causas que determinaram o decrescimento da importação das frutas sêcas de origem portuguesa durante o ano de 1913?*

A grande concorrência dos diversos países que anteriormente

não vinham ao mercado em tão larga escala. Em figos secos ou passados, temos por concorrentes a Espanha, Grécia e Turquia. Nas frutas cobertas ou de Elvas, temos a França e os Estados Unidos, de onde véem maçãs, pêras, damascos, ameixas e pêssegos da Califórnia, que se despacham pela taxa de 400 réis por quilograma, emquanto que as nossas pagam, pela mesma unidade, 2$000 réis.

2.º *Na afirmativa, o que aconselha V. Ex.ª se deva fazer para maior expansão no Brasil, do comércio das frutas sêcas de Portugal, nomeadamente o figo?*

Primeiro: Melhorar o preparo, que até à actualidade, obedece a processos muito rudimentares, resultando a sua deterioração muito rápida. Nos nossos figos dá o bicho com mais freqüência que nos espanhóis. As frutas de Elvas humedecem com a maior facilidade, o que não sucede com as francesas.

Segundo: Obter do Congresso Brasileiro, por intermédio do Govêrno Português, que as nossas frutas, *género Elvas*, passem a ser classificadas como *sêcas*, e que os nossos industriais evitem mencionar nos cartazes, bocetas, rótulos, etc., os títulos de fábricas de *frutas doces* ou *frutas em açucar*, etc.

Terceiro: A redução dos actuais fretes marítimos, estabelecendo-se a tão desejada carreira de navegação portuguesa para o Brasil.

3.º *Qual a procedência das frutas sêcas que teem a preferência no mercado brasileiro?*

A ameixa simplesmente sêca ou passada, da França em avultada quantidade, e da Alemanha e Itália. O figo, de Espanha, Portugal e Turquia. As passas, de Espanha, também em grande quantidade, e da Grécia. As restantes frutas, da América do Norte, França, Alemanha, etc. Deve-se salientar que as nossas *de Elvas* bateriam facilmente as americanas se o seu preço não fôsse excessivo.

4.º *Qual o direito que incide no Brasil para as diversas frutas sêcas?*

Segundo a classe 6.ª da Tarifa, temos pelo artigo 90.º para frutas: Sêcas ou passadas, de qualquer qualidade, quilo 400 réis.

Pelo artigo 91.º, quaisquer frutas, cocos ou nozes, classificados ou não:

Em doces secos ou sem calda, cristalizados, ou de qualquer outro modo preparados ou confeitados, quilo 2$000 réis.

Com o pagamento de 35 % ouro e mais despesas acessórias,

teremos estas taxas elevadas a mais 50 %. Acresce ainda o imposto de consumo de 100 réis por quilograma ou 25 réis por fracção de 250 gramas. Por exemplo, num amarrado de doze pequenas ceiras de figos do Algarve, o sêlo é de 300 réis, porque incide sôbre cada uma das fracções que formam o todo.

5.º *O que aconselha V. Ex.ª para a embalagem das frutas portuguesas e o pêso que deve ter cada volume?*

Não devem ser demasiado grandes, e o pêso em média mais aconselhado, deve regular de 50 a 60 quilos; porêm, a classe da mercadoria é que o deve aconselhar. Ao acondicionamento desta, deve presidir sempre o bom gôsto. Os figos, por exemplo, em vez das tradicionais caixinhas de madeira muito tôsca, poderiam vir em bocetas de fantasia. As ceiras também poderiam ser melhoradas, não deixando no entanto de aparecerem, pois são típicas da região produtora.

Como se trata de artigos de largo consumo na época do Natal, por conseguinte mais próprios para brindes, os espanhóis que já vão adquirindo uma certa prática comercial, melhoram de ano para ano. a embalagem de seus produtos, havendo actualmente no mercado, passas e figos em pequenas caixinhas de fantasia, umas vezes, simples brinquedos, outras, com uma certa e determinada aplicação. É um pouco o nosso género empregado pela Semana Santa com as amêndoas. Alguns mêses antes de se iniciar a importação, os agentes ou caixeiros viajantes, percorrem as casas importadoras com um mostruário vazio de estojos ou caixinhas, tomando as encomendas que são executadas pela mesma forma que para o artigo corrente das ceiras ou caixas de madeira: tantos volumes com o modêlo 1, outros tantos com o número 2, etc., havendo uma infinidade de modelos. Os franceses usam o mesmo sistema de caixinhas de fantasia, estojos, etc., porêm, muito leves, reunindo sempre o útil ao agradável.

6.º *Tem V. Ex.ª conhecimento de que, para esta mercadoria, os exportadores portugueses se servem ainda da consignação ou das vendas à comissão?*

Está muito reduzido o movimento; todavia, ainda alguns negócios se fazem.

7.º *Na afirmativa, quais os meios a empregar para que cesse de pronto tão pernicioso meio de transacção?*

Da maneira por que é feita, torna-se perniciosa. O negociante

só tem conhecimento da mercadoria que lhe é consignada, pelo manifesto do vapor que a transporta. Muitas vezes não está habilitado ou não pode formular o despacho imediato sôbre água e depois da mercadoria descarregada para a Alfândega, acresce a despesa de um mês de armazenagem.

Se ao menos recebesse aviso com certa antecedência, a mercadoria à sua chegada já estaria meio colocada na praça.

8.º *Qual a forma de pagamento mais usual no mercado?*

As condições variam: porém, as mais correntes, e que devem prevalecer, são as de 90 e 120 dias de vista.

9.º *Qual a forma de expedição e embarque, etc.?*

A mais prática é a condição CIF.

*

Na parte referente a caixeiros viajantes, os vários produtos de que trata o presente questionário não são de molde a comportar despesas de tal monta, podendo a falta de viajantes ser suprida por bons agentes ou representantes autorizados a fazerem a necessária propaganda e que orientem com todo o critério os seus representados, esforçando-se êstes por seguirem à risca todas as alterações que lhes forem indicadas, no sentido de desenvolverem as suas transacções.

As Câmaras de Comércio também poderão prestar relevantes serviços com estudos especiais sôbre cada artigo para futura orientação dos interessados.

Questionário n.º 32

8. Frutas verdes não especificadas.

Portugal tem a primazia no mercado para *frutas verdes não especificadas*, excepção feita das seis qualidades já mencionadas, amêndoas, avelãs, castanhas, maçãs, nozes e uvas: no entanto, pode muito bem ser que entre as não especificadas, se encontrem também aquelas, pois como já foi dito, muitas vezes as facturas consulares,

únicos elementos compilatórios da Estatística, são muito deficientes na especificação da mercadoria.

Até 1908, as frutas estiveram englobadas com *legumes, verduras e azeitonas.* Em 1908 deu-se a passagem dos *legumes e verduras,* para artigo separado e no ano seguinte as *azeitonas,* passaram a figurar no agrupamento das conservas, e as seis qualidades de frutas que já tratamos em detalhe, descriminarem-se também, cada uma em artigo separado. Isto emquanto à Estatística, porque pela Tarifa, a *azeitona* continúa a considerar-se como fruta verde, pagando a taxa de 100 réis por quilograma, e se fôsse realmente classificada como conserva, passaria a pagar 1$200 réis pela mesma unidade.

A importação de origem portuguesa nos últimos dez anos, em confronto com o geral, foi o seguinte:

Frutas, legumes e azeitonas

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1905	3.107:799	1.395:035$000	7.763:095	3.438:196$000
1906	2.080:043	965:733$000	6.511:927	3.116:159$000
1907	2.600:324	1.321:000$000	6.758:920	3.643:822$000
1908	2.536:744	1.239:025$000	7.120:812	3.583:662$000

Frutas e azeitonas

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1909	2.425:755	1.228:050$000	6.499:914	3.510:549$000

Frutas não especificadas

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1910	1.257:570	942:079$000	2.842:922	1.801:988$000
1911	1.125:808	901:123$000	3.452:387	2.327:577$000
1912	1.409:523	1.444:077$000	4.385:518	2.972:179$000
1913	1.309:243	943:246$000	4.375:402	2.697:842$000
1914	1.402:751	1.156:030$000	2.880:916	2.205:505$000

Poderíamos predominar em absoluto no mercado, se os exportadores seguissem os modernos processos de acondicionamento dos outros países. Pelo pequeno mapa acima, vê-se que, depois de um sensível aumento em 1912, tivemos uma baixa no ano seguinte, de 100 toneladas, computadas em 500 contos, quando na importação geral, o decréscimo foi apenas de 10 toneladas no valor de 280 contos.

Acidentalmente, e devido à anormalidade da situação, que impediu a saída de produtos de diversos países na época própria da sua maturação, nós obtivemos em 1914, um aumento importante. As quantidades ficaram equiparadas às de 1912, o melhor ano do qùinqùénio; porêm os valores foram menores, talvez pelo motivo das facturas consulares divergirem nos mesmos valores, facto que se dá freqùentemente com artigos de procedência portuguesa. Por exemplo: uma factura refere-se a 100 caixas de uva, valendo um conto de réis; outra, do mesmo número de volumes, vale quatro contos ou mais.

A procedência dos produtos, pela ordem, foi: de Portugal 50 % da importação total, seguindo-se Espanha, Estados Unidos, Argentina, Uruguai, França, etc.

Em 1912, o pôrto do Rio de Janeiro, consumiu 3.572:127 quilogramas no valor de 2.354:(69$000 réis, ou seja 79 % da importação total, seguindo-se-lhe Santos, Pará, Baía, Pernambuco, Pôrto Alegre, etc.

No inquérito a que a Câmara procedeu formulando 19 quesitos, foram obtidas respostas aos seguintes:

QUESTIONÁRIO

1.º *Conhece V. Ex.ª as causas que determinaram o decrescimento da importação de frutas portuguesas no ano de 1913?*

A qualidade das nossas frutas é superior; porêm, o péssimo acondicionamento seguido há longos anos pelos nossos exportadores, a má selecção dos tipos, e o elevado custo dos fretes, prejudicam seriamente a sua expansão.

2.º *Na afirmativa, que aconselha se deva fazer para maior difusão no Brasil, do comércio das magníficas frutas portuguesas?*

Estando êste comércio nas mãos de negociantes americanos, muito práticos, dificilmente nós poderemos concorrer com real vantagem. A cultura dos pomares na América do Norte, é tão cuidada, como é do domínio geral, que nos frutos daquele país, não se encontra o *bicho.* No início da exportação, quando por acaso tal sucedia, o fruto era logo reexpedido à sua origem para a causa ser cuidadosamente estudada, e o mal remediado. Nêste sentido, o nosso atrazo é manifesto; o fruto português geralmente é desigual, bichado muitas vezes, do que não se faz o devido caso, e sobretudo o que o torna inferior é o seu acondicionamento mais adequado ao mercado interno, como se fosse destinado a um simples trajecto de alguns quilómetros e não a uma longa travessia marítima e permanência de meses em câmaras frigoríficas.

A fruticultura portuguesa em geral, e a pomicultura em particular, devem merecer mais desvelados carinhos dos nossos governantes. O Departamento da Agricultura dos Estados Unidos, bem poderia servir de modêlo.

O acondicionamento deve ser moldado no americano, o mais perfeito que vem ao mercado.

A propaganda também é um poderoso veículo para expansão de todos os produtos. Os nossos exportadores nunca se lembraram de distribuir catálogos ilustrados para frutas, como o teem feito os americanos; a viveza e correcção das cores, designando as qualidades, assim como as linhas de contôrno, dão a mais perfeita ilusão do fruto.

3.º *Qual a procedência das frutas mais preferidas no mercado brasileiro?*

O comerciante prefere a americana quando se trata de maçãs. pêras, pêssegos, etc. A uva considerada mais resistente é a espanhola, de Almeria. A razão da preferência explica-se: chega em boas condições, conserva-se por mais tempo, e é mais barata do que a nossa; por conseguinte, dá melhores lucros.

No entanto, segundo a estatística de importação, a portuguesa predomina no mercado, e de facto assim é, se levarmos em linha de conta a que vem em consignação e chega muito avariada ou pôdre à Alfândega, como está sucedendo actualmente, em que foi necessário fazer a redução de 50 % nos direitos para o seu desembaraço daquela casa fiscal.

4.º *Qual a média de custo no local de origem, por caixa, qualidade e categoria?*

Pêras americanas, 3 a 4 dólares por caixa. Maçã especial dos Estados Unidos, Canadá e Tasmânia, 2 a 2 ½ dólares. As outras, pela sua diversidade de espécies e qualidades, variam muito nos preços, dependendo êstes também das colheitas.

5.º *Qual o pêso dos volumes para as diversas qualidades de frutas das outras nações que abastecem o mercado?*

A pêra americana em caixas de 15 quilogramas de pêso líquido, em tudo idênticas às da maçã já descritas em artigo anterior. Fruto sempre uniforme e bem classificado em cada caixa.

A argentina, em caixas de 30 quilos, líquido, e fruto também muito uniforme, porêm, mais pequeno.

A espanhola em caixas e cestas de diversos tamanhos com frutos desiguais, pêso 20 e 40 quilogramas.

A portuguesa, em caixas de diversos tamanhos, frutos sem uniformidade; pêsos 15, 30 e 40 quilogramas.

A francesa já não aparece no mercado, devido ao seu preço elevado.

Cereja, espanhola e portuguesa, caixas de 10 e 15 quilogramas; a espanhola de Hervas, aqui reputada como superior, vem em cestas, com o mesmo pêso.

Rainhas claudias, damascos, pêssegos, etc., em caixas baixas da altura do fruto que comportam, disposto numa camada no máximo duas, podendo ser quadrádas ou sôbre o comprido. Geralmente esta última fruta de procedência americana vem em caixas forradas internamente com cartão canelado.

Segundo informações colhidas directamente de alguns importa-

dores. já vieram ao mercado, pêssegos portugueses, embrulhados em papel de cor, e em caixas de 60 quilos!

Toda a fruta de procedência americana vem embrulhada em papel branco fino, mas consistente, e encamada simetricamente, tornando-se até agradável proceder ao seu desencaixotamento.

6.º *Qual o número de frutos em média por cada volume?*

Depende do tamanho: a *pêra* americana, varia entre 80 a 110. A argentina, como vem em caixas com o dôbro do pêso, de 200 a 250. A espanhola e a portuguesa, não teem número determinado, é a quantidade que a caixa poder comportar. Todas as caixas americanas, argentinas e das colónias inglesas, teem exteriormente marcado o número exacto dos frutos que conteem. Nas espanholas e portuguesas nunca houve êsse cuidado.

Rainhas claudias, damascos e pêssegos, cada caixa contêm 24 a 30 frutos.

7.º *Quais as condições de acondicionamento, e embalagem das nossas frutas, em relação às das outras nações exportadoras?*

Infelizmente a nossa rotina, conservou o antigo processo de embalagem usado no tempo em que o Brasil era ainda desconhecido das nações produtoras. Não se procurou imitar os outros países, muito mais práticos do que nós, e que de ano para ano vão introduzindo novos processos, quer na embalagem quer na maneira de transaccionar. O nosso acondicionamente é o pior que vem ao mercado; nota-se na sua confecção, um único fim: encaixotar depressa e remeter ao destino, nada mais.

8.º *Porque razão se conservam por tempo indeterminado as frutas de outras procedências, havendo durante todo o ano abundância delas no mercado, emquanto as portuguesas se limitam sómente a aparecer durante a estação própria?*

Devido ao bom acondicionamento e à perfeita selecção que fazem os americanos dos frutos destinados à exportação, que são tipos resistentes, e bem tratados nos pomares; é uma exportação comercial e ao mesmo tempo scientífica, em que os exportadores teem em vista: preço módico, embalagem perfeita, frutos resistentes, de bôa aparência, aromáticos e tamanho ao desejo do cliente; com êstes predicados garantem uma larga estadia do fruto em câmaras frigoríficas sem que êle se estrague.

9.º *Com relaçao a uvas, a espanhola alcança um preço remunerador, emquanto qae a portugueesa apodrece com facilidade, e adquire*

um sabor desagradável que a deprecia: qual o meio de evitar êsse mal?

Os espanhóis teem a prudência de embarcar apenas um tipo, aquele precisamente entre todos, que oferece maior resistência. A sua embalagem é sem dúvida melhor que a nossa e já foi devidamente tratada em artigo especial; o sabor desagradável, evita-se com a substituição da serradura de pinheiro. Nós, temos por hábito encaixotar todas as castas numa completa mistura, de maneira que as menos resistentes, avariam aquelas que poderiam facilmente suportar a viagem e é uma verdadeira felicidade que o género se possa vender logo à chegada, porque qualquer demora é funesta.

10.º *Tem V. Ex.ª conhecimento de que para esta mercadoria, os exportadores portugueses, se sirvam ainda da consignação ou das vendas à comissão?*

No geral todos os negócios se fazem *à comissão*, o que é tudo quanto há de mais prejudicial, tratando-se de produtos mal acondicionados, susceptíveis de rápida deterioração. Todavia, a continuar o processo rotineiro dos nossos exportadores, nunca chegarão a vender de conta própria.

11.º *Na afirmativa, quais os meios de que lançar mão para que cesse de pronto tão pernicioso meio de transaccionar?*

Modificar por completo o acondicionamento, a escôlha do fruto, estudar a exportação em seus detalhes, que fazem os Estados-Unidos: aperfeiçoá-la ainda mais, se fôr possível, suplantando-a, ou então, na impossibilidade de pôr em prática tão vasto plano, simplesmente imitá-la.

12.º *Para se oferecerem às Associações Comerciais, e a fim de bem orientar os exportadores e encaixotadores de frutas de nosso país, acha V. Ex.ª conveniente que se organizem mostruários com modelos das caixas, cestas, etc., usados pelas outras nações na exportação das suas frutas, ou com as próprias caixas já servidas, indicando ao mesmo tempo, a forma do seu acondicionamento, pêso, qualidades e quantidades do seu conteúdo, custo, direitos, etc.?*

Julgam alguns importadores desnecessária tal medida, porque já o tentaram fazer sem que até hoje se vissem os resultados. Demais, alguns dos nossos exportadores já conhecem de sobejo o processo norte-americano.

O Ex.mo Sr. Mário de Carvalho, Delegado da Associação Comercial de Lisboa, ao regressar da sua missão de estudo ao Brasil,

levou elementos para orientar os interessados, e no seu elucidativo relatório fez referências ao comércio de frutas.

O mais prático seria contractar naquele país, pessoal devidamente habilitado que ao menos dirigisse o encaixotamento e, abandonar por completo o processo antiquado da entrega, em mãos inexperientes sem conhecimentos teóricos e sem a menor responsabilidade, dos primores da fruticultura portuguesa.

13.º *Quais os direitos que incidem sôbre a fruta verde?*

A taxa de 100 réis por quilograma, acrescida com as demais despesas conforme o exemplo que segue:

Fórmula de um despacho especial sôbre água para frutas verdes, incluindo amêndoas, avelãs, castanhas e nozes

Duzentas e vinte caixas contendo fruta verde não especificada, pesando líquido cinco mil duzentos e oitenta quilos.

Razão 50 % — 5:280 quilos a 100 réis		528$000
Estatística		2$200
Ouro 2 % (M. do pôrto)		21$120
Réis		551$320
Ouro 35 %.	184$800	
» 2 %.	21$120	
	205$920	
Papel	345$400	551$320
Custo de 205$920 réis ouro ao câmbio de 15 d. . .		370$800
Papel.		345$400
Cais do pôrto (sôbre água)		44$000
Despacho e selos		12$300
Descarga ao costado do vapor		88$000
Carreto		44$000
Réis		904$500
Despesa por quilo, réis.		$171

14.º *Qual a forma de pagamento mais usual no mercado do Rio de Janeiro?*

O comércio americano concede umas vezes, o prazo de 90 dias de vista, outras é realizado à vista, dependendo de prévios acordos entre comerciantes e importadores.

15.º *Qual a forma de expedição, embarque, etc.?*

CIF, é a cláusula mais conveniente; no entanto fazem-se expedições com a condição FOB, devendo prevalecer a primeira depois de restabelecida a normalidade da situação.

*

Com excepção das frutas sêcas, as restantes não necessitam da vinda de caixeiros viajantes, facilmente substituíveis, nêste caso, por catálogos coloridos como fazem os americanos. A representação poderá ser entregue a agentes idóneos, de reconhecida competência, estimulados por remunerações compensadoras do seu trabalho, que no início será ingrato, e aos quais competirá velar pela manutenção do predomínio das nossas frutas no mercado brasileiro, se os exportadores se submeterem de bom grado a todas as ideias que a própria experiência sugerir.

Para a conclusão do presente estudo, que abrange dois questionários, fomos coadjuvados pelos seguintes senhores: *A. G. Martins Abelheira; A. Rebelo Valente & C.ª; Angelino Simões & C.ª; Coelho Martins & C.ª; Correia Ribeiro & C.ª; Couto & C.ª; Ferreira Irmão & C.ª; Guilherme Carreira & C.ª; H. Alves & C.ª; Lebrão & C.ª; Machado Carvalho & C.ª* e *Teixeira Borges & C.ª*

V—Legumes e verduras.

1. Legumes e verduras secos.

Para êstes produtos, de que está excluido o feijão, e que figura em classe especial da Estatística, sómente a partir de 1909, tivemos até 1913 um movimento assaz prometedor, acompanhando a marcha ascendente da importação geral, passando de uma tonelada, no pri-

meiro ano, para vinte em 1912 e 1913. Infelizmente no ano findo a importação geral decresceu 44 % e nós ficamos reduzidos a 325 quilogramas no valor de 148$000 réis.

Nos últimos seis anos, o nosso movimento comparado com o geral cifra-se nos seguintes algarismos:

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1909.............	1:171	536$000	50:542	27:391$000
1910.............	4:643	1.535$000	105:069	65:585$000
1911.............	2:664	1:031$000	132:330	92:211$000
1912.............	20:488	14:782$000	155:885	109:405$000
1913.............	20:282	13:598$000	203:723	136:806$000
1914.............	325	148$000	81:119	59:821$000

Para legumes secos, predominou no mercado a Espanha, seguindo-se-lhe a Alemanha, Itália, Portugal, França, Estados-Unidos, etc.

A distribuição em maior escala foi pelos portos do Rio de Janeiro, Santos, Pará, etc.

A taxa alfandegária é de 200 réis por quilograma.

2. Legumes e verduras verdes.

Como sucede para os anteriores, os *legumes verdes,* também começaram a descriminar-se pela Estatística, em artigo especial a partir de 1909. A importação é quási toda de origem portuguesa, regulando a média dos seis anos, 96 % sôbre a total. Esta é por seu turno também absorvida na sua quási totalidade, pelos portos do Pará e Manaus que em 1912 consumiram 85:781$000 réis, ou sejam 98,5 % sôbre o total.

Durante os últimos seis anos o nosso movimento comparado com o geral, cifra-se nos algarismos seguintes:

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1909.............	92:579	55:428$000	106:042	64:380$000
1910.............	130:028	87:566$000	141:647	95:897$000
1911.............	134:814	91:635$000	151:824	97:634$000
1912.............	108:581	82:618$000	115:930	86:930$000
1913.............	96:780	73:599$000	99:081	76:033$000
1914.............	43:539	32:277$000	60:224	47:106$000

O excesso entre o nosso movimento e o geral, é suprido pelos Estados-Unidos da América do Norte.

O principal elemento da exportação, é o repôlho da ilha da Madeira muito apreciado no Norte do Brasil.

Como para legumes sêcos, a taxa alfandegária é de 200 réis por quilograma.

Questionário n.º 33

VI — Diversos.

1. Alhos.
4. Cebolas.

Para bolbos, elaborou a Câmara o seu trigésimo terceiro questionário por serem produtos negociáveis em conjunto.

A Estatística na sua classificação, até 1909, conservou os *alhos* englobados com as *cebolas;* porêm em 1910, começou a descriminar os dois artigos separadamente.

Portugal tem a supremacia na importação dos bolbos alimentícios, principalmente para *cebolas*. A importação em conjunto nos primeiros cinco anos do decénio, comparada com a geral, foi a seguinte:

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1905.............	4.155:048	822:123$000	4.761:956	984:793$000
1906.............	4.316:987	1.028:002$000	4.888:048	1.192:338$000
1907.............	3.040:091	782:311$000	3.711:180	1.032:824$000
1908.............	3.301:865	722:344$000	3.936:658	965:687$000
1909.............	2.941:958	724:222$000	3.406:322	923:336$000

Nestes algarismos nota-se um decréscimo bastante sensível, principalmente no que respeita a quantidades. Em cinco anos houve uma diminuição de 1:135 toneladas no movimento geral e 1:214 para nós. O valor da mercadoria, porêm, parece que aumentou, pois a diminuição foi respectivamente de 61 contos e 98 contos.

Os *alhos,* durante o segundo período do decénio, tiveram o seguinte movimento:

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1910.............	515:300	330:585$000	1.129:891	599:970$000
1911.............	495:311	404:744$000	1.046:893	631:405$000
1912.............	647:349	482:398$000	1.396:289	769:834$000
1913.............	576:299	371:643$000	1.374:888	687:063$000
1914.............	434:354	242:239$000	1.161:811	604:616$000

Na importação geral, houve no ano findo, um regular movimento, um pouco superior ao de 1910, não se dando outro tanto para nós. A diferença para menos, entre 1913 e 1914, foi apenas de 83 contos e para nós, de 129.

Suprem o mercado, Portugal, Espanha, Uruguai e Itália.

Importa-se muito alho espanhol, como de procedência portuguesa. Os principais centros consumidores são: Rio de Janeiro, Santos, Vitória, Pará, Pernambuco, Manaus, etc.

Estuda-se a cultura dêste bolbo no Estado de Paraná, calculando-se que a sua produção possa atingir 200 contos anuais.

*

Para *cebolas*, cifra-se nos algarismos que seguem, o nosso movimento, em confronto com o geral:

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1910	3.581:912	735:473$000	3.633:425	746:817$000
1911	3.221:188	669:646$000	3.282:060	685:870$000
1912	3.469:795	817:131$000	3.568:618	859:883$000
1913	5.419:889	1.372:372$000	5.951:923	1.483:764$000
1914	1.170:541	795:730$000	2.911:286	830:982$000

A *cebola* importa-se de Portugal, Itália e Espanha, e é consumida em maior escala nos seguintes portos: Rio de Janeiro, Pará, Santos, Manaus, Baía, Pernambuco, Maranhão, etc.

Foram as seguintes as respostas obtidas aos quesitos formulados pela Câmara:

QUESTIONARIO

1.º *Vindo os alhos e as cebolas de procedência portuguesa, já em regular quantidade ao mercado brasileiro, vê V. Ex.ª possibilidade em dar maior expansão ao seu consumo?*

Alhos: Pode Portugal exportar as quantidades que tiver de sobra, porque o mercado sempre lhe dará a preferência. Os espanhois conhecem demasiadamente esta preferência, pois remetem em trânsito por Lisboa, grandes quantidades desta mercadoria fazendo-a passar por portuguesa.

Cebola: Seria talvez possível dar maior expansão a esta bulbosa, se houvesse meio de obter uma redução na taxa alfandegária, ou se por qualquer outra circunstância, o seu preço baixasse e fôsse pelo menos igual ao da nacional.

A cultura dêste bolbo, no Rio do Grande do Sul, S. Paulo e Minas, está sendo aperfeiçoada. De ano para ano melhora consideravelmente e certo é, que numa época bem próxima, poderá haver cebola nacional durante todo o ano. Actualmente a colheita prolonga-se de Dezembro a Agôsto e nos restantes meses o consumo é suprimido pela portuguesa, não obstante ter também extracção naqueles meses.

2.º *Tem V. Ex.ª conhecimento de que para êste artigo, ainda se faça a chamada «consignação» ou «vendas à comissão»?*

Há, porêm em diminuta percentagem; ainda assim prejudica muito a importação directa.

3.º *Na afirmativa, queira V. Ex.ª orientar-nos sôbre a melhor forma de terminar com tão pernicioso processo de negociar que prejudica tanto o importador como o exportador, e desacredita o produto assim como o país que o exporta.*

Afastando de Lisboa os exportadores estrangeiros que, sem escrúpulo, consignam o artigo na febre de o exportarem por qualquer forma.

4.º *Como se devem exportar os alhos, isto é, qual a melhor forma de embalagem, pêso, acondicionamento, etc.?*

Em caixas de 60 quilos, pêso líquido, embalagem adoptada pelos embarcadores portugueses e que para êste artigo é boa e satisfaz. O acondicionamento, é em réstias.

5.º *Qual o processo que se deve aplicar às cebolas?*

O mesmo usado para os alhos; caixas com 60 quilos de pêso líquido, e a bulbosa em molhos ou mesmo réstias.

6.º *Será verdade, como se afirma, que há exportadores portugueses que enviam caixas com certo e determinado pêso declarado, quando o real é muito inferior?*

Sim, há de facto exportadores que fazem falsas declarações de pêso, mas muitas vezes é em obediência a ordens emanadas daqui.

7.º *Qual a procedência dos produtos similares aos nossos alhos que se consomem no mercado?*

Espanhois e uruguaios, notando-se que êstes últimos pouca concorrência fazem aos nossos. A colheita no Uruguai, termina quando começa a nossa. Os espanhois teem-nos feito alguma concorrência.

8.º *Qual o seu custo no local de origem?*

Varia de ano para ano, segundo a colheita; o preço dos espanhóis, regula pesetas 0,90 a 1,70 cada réstia.

9.º *Qual o direito que incide sôbre o produto?*

200 réis por quilograma, acrescida esta taxa com 35 % ouro e mais 2 %, além de várias outras despesas conforme o modêlo do despacho que segue:

Fórmula de um despacho de mercadoria com estadia de um mês nos armazêns da Alfândega

Cincoenta e nove caixas contendo alhos pesando líquido três mil quinhentos e quarenta quilos.

Razão 50 % — 3:540 quilos a 200 réis		708$000
Estatística		$590
Ouro 2 % (M. do pôrto)		28$310
Réis		736$900
Ouro 35 %	247$800	
» 2 %	28$310	
	276$110	
Papel	460$790	736$900

Custo de 276$110 réis ouro ao câmbio de 15 d. . . .	497$000
Papel	460$790
Cais do pôrto, armazenagem, 30 dias	66$330
Despacho e selos	12$300
Carreto	29$500
Réis	1:065$920

Despesa por quilo, réis	$301

Sendo a mercadoria despachada como género de *estiva,* isto é, sôbre água, a despesa do Cais do pôrto será de 41$430 réis, em lugar de 66$330 réis, havendo por conseguinte uma diferença para menos, de 24$900 réis, ou seja um total para o despacho de: réis 1:041$020, ou 294 réis por cada quilo.

10.º *Qual a procedência da cebola consumida no mercado, sem ser a portuguesa?*

Nenhuma estrangeira lhe faz séria concorrência, pois a importação de origem espanhola e italiana é bem diminuta. Presentemente só a nacional é que se deve temer pela sua extraordinária produção.

11.º *Qual o seu custo no local de origem?*

Sendo a colheita normal, o preço varia de 2$000 a 3$000 réis por cada cento com o pêso aproximado de 8 quilogramas.

12.º *Qual o direito que incide sôbre o produto?*

300 réis por quilograma, acrescidos com as demais despesas conforme o exemplo que damos para *alhos.*

A nacional tem um pequeno imposto estadoal da exportação.

13.º *Qual a forma de pagamento mais usual no mercado do Rio de Janeiro?*

Para a nacional 45 dias de vista. Os exportadores portugueses concedem 90 e 120 dias da data.

14.º *Quais as condições de expedição, embarque, etc.?*

Geralmente CIF, cláusula que deve sempre prevalecer.

15.º *Outras quaisquer observações que V. Ex.ª julgue conveniente acrescentar.*

A escolha dos representantes deve recaír sempre sôbre as casas importadoras mais conceituadas, evitando quanto possível a remessa de grandes partidas *à comissão* a pequenos negociantes.

*

Para bolbos alimentícios consultamos os principais importadores da praça que se prontificaram do melhor grado a fornecerem-nos todos os esclarecimentos de que tivemos necessidade, e foram êles os srs. *Angelino Simões & C.ª; Couto & C.ª; Ferreira & Irmão & C.ª; Guilherme Carreira & C.ª; Guimarães Irmão & C.ª; Pring Torres & C.ª; Ramalho Torres & C.ª* e *Zenha, Ramos & C.ª*

Questionário n.º 34

2. Azeite de oliveira.

O nosso óleo condimentar mais conhecido no Brasil por azeite doce, não resta a menor dúvida, evoluíu sensivelmente no seu fabrico durante os últimos vinte anos. Alguns oleicultores, mas infelizmente em número muito restrito, compenetraram-se da grande missão humanitária que tinham a desempenhar em benefício da sociedade e pouco a pouco foram introduzindo na indústria oleícola os mais modernos aperfeiçoamentos no processo de fabricação, quer debaixo do ponto de vista higiénico, quer no preparo esmerado do produto.

Dadas tais circunstâncias, desvaneceram-se em parte as prevenções que havia contra o azeite português. Nem todos os produtores, porêm, seguiram tão salutar exemplo. A par de azeites de primeira qualidade, finos, dourados e brilhantes, quási isentos de acidez que exportamos para o Brasil, vêem aínda inúmeras marcas apresentando uma côr verde-escura, cheiro pronunciado a *tulha*, umas vezes com depósito ou turvos, outras com excessiva acidez, parecendo por êste facto, mais óleos lubrificantes do que propriamente o condimento produzido pelo fruto da oliveira e destinado a uma alimentação sã.

Alguns anos atrás, houve aqui quem procedesse a diversos estudos analíticos em azeites que se encontravam à venda, revelando a análise, em alguns, 6 e 8 graus de acidez, quando a tolerância máxima do próprio para consumo, não vai àlêm de 5. Chega a ser mesmo inconcebível como a nossa fiscalização sôbre produtos agrícolas, ao tempo considerada rigorosíssima, permitia a saída por exportação, e aínda hoje parece continuar a fazê-lo, de produto de tão inferior qualidade, colocando-nos em plano muito inferior aos nossos concorrentes, que nêste caso são a França, Espanha e a Itália.

Não bastava já em certos casos a má qualidade de algumas marcas do género para lançar de novo o descrédito no segundo produto da lavoura portuguesa. Os próprios exportadores encarregaram-se também de contribuir com a sua quota, para que êsse des-

crédito tomasse vulto e pouco a pouco fôssemos perdendo o terreno que nos pertencia pelo direito de conquista e antiguidade.

A luta que se estabeleceu entre os exportadores, parece que em parte devida a imposições de vários negociantes daqui, reduzindo sistematicamente a capacidade do vasilhame, deu em resultado o consumidor aínda hoje ignorar quanto pesa um litro de azeite português! A diversidade de marcas e respectivas formas de recipientes encontrados no mercado, variam de 550 a 900 gramas de pêso bruto. Chega mesmo a haver marcas privativas de um exportador com divergência no pêso, estando êste em harmonia com o pedido da casa que o importa. Um importador deseja o artigo com 600 gramas, outro prefere com 650 e assim por diante.

O descalabro da nossa exportação oleícola, deu em resultado que, como se vê pelo mapa referente aos últimos dez anos, o nosso movimento a-pesar-de acusar uma marcha ascendente muito sensível até 1912, com diversas alternativas, não acompanhou gradualmente o grande incremento da importação geral durante o mesmo período, e que foi a seguinte:

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1905	1.840:888	1.923:088$000	2.729:306	2.845:401$000
1906	1.142:706	1.402:019$000	2.399:092	2.620:085$000
1907	1.807:153	2.556:296$000	3.399:245	4.388:299$000
1908	1.287:953	1.694:846$000	2.754:503	3.407:313$000
1909	1.952:667	2.553:815$000	2.971:960	4.047:678$000
1910	1.920:210	2.578:336$000	3.789:065	5.020:168$000
1911	1.534:070	2.499:696$000	3.429:379	5.218:419$000
1912	1.854:829	2.847:954$000	4.921:984	6.754:785$000
1913	1.251:264	1.901:805$000	3.938:037	5.514:048$000
1914	1.093:357	1.714:275$000	3.623:100	5.259:177$000

O aumento para nós entre 1905 e 1912 foi de 48,1 % e na totalidade atingiu 137,5 %.

Até 1912, ano em que o movimento se elevou ao máximo, conseguimos predominar no mercado, porêm em 1913, a Itália vendeu mais 124 toneladas computadas em 67:269$000 réis, do que nós,

e no ano findo ainda mais se accentuou o excesso que se cifrou em 468 toneladas valendo 582:815$000 réis. A posição dos quatro concorrentes, referente ao mesmo decénio, foi a seguinte: em 1905 tivemos 67,6 % do movimento total; a Itália, 20,2 %; a Espanha, 3,6 % e a França 7,7 %. Em 1912, descemos para 42,1 %; a Itália passou para 33,8 %; a Espanha 15,3 % e a França manteve-se com 7,5 %. Em 1914, nós ficamos reduzidos a 32,6 %; a Itália evoluíu acentuando o seu predomínio com 43,7 %; a Espanha teve uma pequena oscilação para 14,3 % conservando-se a França quási na mesma posição com 7,2 %.

Resumindo, temos o seguinte resultado: Para nós houve um decréscimo de 25,5 %; a Itália teve um aumento de 23,5 %; a Espanha 10,7 % e a França uma pequena oscilação para menos de 0,5 %.

Em 1914 a-pesar-da anormalidade da situação, os algarismos da importação geral são superiores aos de qualquer ano anterior a 1912, e a diferença para menos, entre um e outro, é de 22,1 % na totalidade e de 40,0 % para nós.

Tem-se efectuado o consumo em maior escala pelos portos de de Santos, Rio de Janeiro, Pará, Manaus, Baía, Pernambuco, Pôrto-Alegre, Pelotas, Rio Grande, etc.

A Câmara Portuguesa tem já, por várias vezes, chamado a atenção dos exportadores, Associações Comerciais e Industriais, e ultimamente até se dirigiu aos Poderes Públicos, para que modifiquem com a máxima urgência a nossa actual exportação de óleos alimentares, dando-lhe a forma mais prática que a experiênaia demonstrar, mas terminando de vez com o prejudicial sistema de vasilhame de diversos tipos, tamanhos, formatos e capacidades.

O consumidor prefere, em muitos casos, os azeites franceses e italianos, porque tem a certeza de adquirir a medida exacta do género, de pêso invariável.

Os espanhóis aproveitam-se do nosso processo de recipientes de diversos tipos e capacidades fazendo transitar pelo nosso país, grandes partidas do produto em vasilhas com dizeres em português, sem designarem a procedência; outras vezes a procedência está bem patenteada como portuguesa, mas tem o sêlo de trânsito por Lisboa.

É tão freqùente aparecerem aqui azeites espanhóis com marcas portuguesas, que viajantes daquele país já ofereceram na praça,

efectuar embarques em Espanha, garantindo a pureza do produto, sua assimilação ao nosso, e propondo até a imitação das vasilhas e marcas privativas do importador que ao mesmo tempo é proprietário e único exportador do artigo em Portugal.

O óleo alimentar também está sujeito no Brasil, à falsificação. Importa-se dos Estados-Unidos, em barris, grande quantidade de óleo de caroço de algodão marca «Águia», purificado, artigo muito fino e que paga o direito de 200 réis por quilograma, metade da taxa do azeite. O seu preço regula de 1$350 a 1$400 o litro; há, porêm, outros mais baratos.

Êste óleo é transformado em comestível, da seguinte forma: passa dos barris para latas de fôlha branca, das conhecidas por «16 litros» (as que se importam actualmente, não conteem mais de 13, no máximo 14), adiciona-se-lhe uma pequena quantidade de legítimo azeite de oliveira, e fica pronto a ser distribuido por casas de pasto e pequenas mercearias, onde é vendido a retalho, isto é, em pequenas doses, como azeite espanhol ou português. O seu módico preço garante-lhe um largo consumo nas classes proletárias. Êste alto negócio é feito, ao que parece, por firmas portuguesas que gosam de certo conceito na praça, o que é ainda mais para lamentar, por sermos os próprios a deprimir os nossos produtos. Algumas destas casas, não dedicam a sua actividade à importação de géneros alimentícios; outras, porêm, transaccionam com óleos comestíveis e não comestíveis.

Expôr à venda vasilhame que não comporta a quantidade do género que o involucro ou recipiente diz ou deve conter, assim como transformar óleo de caroço de algodão ou qualquer outro em puro azeite de oliveira ou óleo extraído do seu fruto, de que lhe provêm o nome, são duas maneiras distintas de iludir e prejudicar o consumidor; no entanto, consideradas, debaixo do ponto de vista de corrução comercial, aplica-se-lhes o mesmo significado, *fraude* ou *falsificação*.

Assim o entenderam distintos economistas e as mais altas sumidades em matéria comercial, baseando-se nas diversas leis existentes em todas as nações sôbre propriedade industrial. Foi mesmo a 7.ª tese da ordem do dia no último Congresso das Câmaras de Comércio e Associações Comerciais e Indústriais realizado em Paris a 8 de Junho de 1914: *A utilidade de uma acção internacional contra a concorrência desleal e a contrafacção.*

Existem em diversos países, ligas ou sociedades expressamente constituidas para combaterem tenazmente essa concorrência ou contrafacção e que no referido Congresso se fizeram largamente representar. Tanto estas como as Câmaras de Comércio de várias Capitais, como Paris, Bruxelas, etc., apresentaram bem fundamentados relatórios, todos tendentes ao estabelecimento de leis internacionais que coíbam energicamente qualquer tentativa de *falsificação* ou *fraude*.

Para a reduzir aqui, e ao mesmo tempo garantir a genuinidade do nosso produto, alvitram alguns negociantes a substituição das latas grandes quadradas com 10 e 16 litros, de fôlha de Flandres branca, por outras de igual formato e matéria-prima, mas estampadas nos quatro lados e tendo ao centro, em diagonal e em caracteres bem visíveis a palavra *português:* assim diferenciar-se hiam dos azeites de outras procedências e seria mais difícil imitá-las,

A palavra *português* poderia ser extensiva a todas as vasilhas de menores dimensões.

Urgem providências governativas para que o segundo produto de lavoura portuguesa, reconquiste a boa fama a que tem direito e o lugar que lhe compete no mercado brasileiro.

Para azeite foram presentes aos principais importadores os quesitos que seguem:

QUESTIONÁRIO

1.º *Tem V. Ex.ª conhecimento do estado de aperfeiçoamento do fabrico do azeite em Portugal?*

A boa apresentação e diminuta acidez de algumas marcas que véem ao mercado, em que o produto é bem clarificado e se conserva inalterável, convencem plenamente o importador da sua superioridade. Não há a menor dúvida que o seu fabrico rivaliza com o de outros países produtores e tudo fás prever que pode ser extensivo a uma grande parte da produção. Tal, porêm, não sucede. Na maioria dos casos o azeite chega turvo ou com depósito ou então com excessiva acidez.

Há exportadores que vão mais longe: designam nas suas vasilhas, duas residências: Lisboa e Marselha ou Lisboa e Sevilha. Segue-se que o produto importado da França ou mesmo da Espanha,

com rótulos de azeite português, é, na maioria dos casos, um óleo qualquer, muito mais barato que o azeite e nos faz uma séria concorrência. Outrotanto sucede com o espanhol em trânsito por Lisboa e que aqui o consumidor prefere pelo seu diminutíssimo preço, julgando-o, no entanto, legítimo português. Em muitos casos a lata não designa procedência: sómente os dizeres são no nosso idioma. A embalagem, salvo raras excepções, não recomenda o artigo; é a mesma de há vinte anos.

2.º *Na afirmativa, acha V. Ex.ª que o seu fabrico, assim como o seu custo no local da produção, estejam em condições de concorrer vantajosamente com o dos países produtores?*

O fabrico no geral, deve ser mais escrupuloso, pelo menos, tentar aproximá-lo do melhor que já temos. Certos produtores gosam de excelente fama. Ao Govêrno, compete também providenciar para que êsse fabrico seja aperfeiçoado, e ao mesmo tempo fiscalizar a exportação, não permitindo a saída do produto que não esteja em condições de pureza, ou que o seu acondicionamento possa de futuro prejudicar a procura.

Os preços dos similares na origem, estão sujeitos a várias oscilações, não se podendo portanto estabelecer comparações. O espanhol é mais barato que o nosso, e ultimamente os produtores teem evoluído no seu fabrico, apresentando género de primeira qualidade.

3.º *Qual a razão do declínio da importação do azeite português no Brasil?*

A falta de boa vontade, ou simples critério da maioria dos nossos exportadores não estudando previamente os mercados brasileiros e baseando-se simplesmente em informações erróneas emanadas de um diminuto número de importadores, tendo em mira a concorrência desleal. O exportador espanhol, mais meticuloso e observador, aproveita-se de todas as circunstâncias e vai ganhando terreno. Nós continuamos a diminuir o conteúdo do vasilhame, esperando com essa redução baratear o produto, o que não conseguimos, pois contendo algumas vezes a nossa vasilha apenas meio litro, e vendendo-se à razão de 1$600 réis, duas custam o dobro, ou sejam 3$200; no entanto, um litro de azeite, medida exacta pesando 1:050 gramas, custa em média 2$600 réis.

Há aínda o elevado custo do frete, 50 % pelo menos, superior ao das outras procedências; entretanto, esta razão não é plausível para a redução do vasilhame, pois antigamente tanto pagava a caixa

com latas de 1 quilograma, como a que contivesse o mesmo número de vasilhas com menor pêso. Deve-se também levar em linha de conta, a quantidade de óleo de caroço de algodão de fabrico nacional e o que se importa da América do Norte, muito refinado, que é utilizado como comestível, e se vende como *legítimo azeite português*.

4.º *Qual o motivo da manifestada preferência pelo azeite italiano?*

Esta preferência acentua-se mais no Estado de S. Paulo, onde predomina a colónia italiana. Não entrando em detalhes analíticos da sua composição, os azeites italianos impõem-se pela sua bela aparência, bem refinados e sobretudo pela homogeneidade do seu pêso. Quem se der ao trabalho de pesar todas as vasilhas contidas numa ou mais caixas, fatalmente encontra o pêso invariável de 1:050 gramas. Nas latas francesas sucede outro tanto.

Os exportadores franceses e italianos receberam propostas idênticas às que os nossos alegam lhes terem sido dirigidas com ameaça ou imposição de ficarem excluídos do mercado. Para os nossos concorrentes, as ameaças foram de nenhum efeito, pois como se vê, os italianos aumentaram o seu movimento, conservando a capacidade legal do vasilhame.

5.º *A importação do produto similar espanhol triplicou nos últimos quatro anos; qual a razão dêsse enorme aumento?*

A causa provêm dos nossos exportadores. Em 1914 houve escassez de colheita ou produção, e procurou-se atenuar a grande falta do produto com a aquisição no país visinho da quantidade necessária para suprir o mercado brasileiro. Como era destinado à exportação, a sua entrada em Portugal, regia-se pelo *drawback*. Muitas partidas vinham de Espanha já em vasilhame próprio; em outras, porêm, era o azeite enlatado em Lisboa, em vasilhas com marcas de regiões portuguesas, em que eram apostos selos com caracteres em relevo, para demonstrar que não eram portugueses, mas sim *espanhóis em trânsito por Lisboa*.

Parece que hoje ainda continúa o mesmo sistema para azeites espanhois de baixo preço, por isso que as latas, sendo a maior parte das vezes marcadas no fundo, essa operação não pode ser feita depois de cheias.

A colocação do produto foi relativamente fácil, contribuindo muito a boa qualidade do género e o seu acondicionamento; e,

como o preço era assaz convidativo, os importadores começaram a fazer os pedidos directos para Espnnha, obtendo melhores vantagens do que comprando a mercadoria por intermédio dos nossos exportadores. Assim, evitavam despesas de transportes terrestres, comissões, etc.

Os espanhois, à vista do sucesso, enviaram aqui representantes idóneos que, bem orientados, disputam com êxito, o mercado. Adoptaram primeiro que nós, o cravamento da lata; hoje, a solda é considerada anti-higiénica. Acentúa-se a preferência por ser de preço convidativo, límpido, muito bem refinado, de côr dourada e em geral de pouca acidez. O acondicionamento, é tambêm muito superior ao nosso, salvo muito raras excepções.

Acresce aínda a circunstância do exportador português ter a convicção arreigada de que a grande colónia portuguesa domiciliada no Brazil, é base segura para o consumo do nosso artigo, venha êle de qualquer maneira. Puro engano: o tempo modifica, e eis a razão porque o azeite espanhol vai ganhando terreno diariamente.

6.º *Em virtude da diversidade do vasilhame, para êste produto, como julga V. Ex.ª que devem ser as vasilhas destinadas à exportação para o mercado brasileiro: em barris, latas ou garrafas? E deve-se adoptar um pêso uniforme para cada tipo de vasilha?*

Para azeites finos e comuns, o vasilhame mais adequado é a *lata* ou o recipiente de fôlha de Flandres, estampada. Êste deve ser cravado, de pêso uniforme, medida exacta derivada da unidade litro, designando exteriormente, em caracteres bem legíveis, a capacidade.

As *latas* grandes quadradas, deverão ser tambêm estampadas nos quatro lados e tampos, trazendo em diagonal a inscrição *Português*, que poderá aplicar-se igualmente nas vasilhas de menores dimensões se assim fôr conveniente para garantia da sua genuinidade. Terão aínda em qualquer dos lados, bem em evidência, a sua litragem.

Para azeites superfinos, usam-se as garrafas do tipo francês, empregado pela casa *James Plagniol*, de vistosa aparência e já adoptado tambêm entre nós por algumas casas.

Em cascos ou barris não há consumo, e seria contraproducente adoptar tal sistema. Serviria para a fatal lotação com óleos neutros e fomentaria nêsse caso em larga escala a lucrativa indústria da adulteração.

7.º *Quantos tipos de vasilha, devem ser adoptados: de meio quilo, 1 quilo, 2, 5 ou mais?*

Os que a experiência aconselhar e as exigências dos próprios mercados consumidores estabelecerem, de acôrdo com a uniformidade para todos os exportadores.

A maioria do comércio desta praça, opina por *latas* com a seguinte litragem: $^1/_2$, 1, 2, 4, 6, 8 e 16.

Garrafas: da capacidade de meio litro iguais às de *James Plagniol* que teem de pêso bruto 850 gramas; o tipo adoptado por *Brandão Gomes* é mais vistoso que o francês, porêm o formato é pequeno, pois contêm apenas 300 gramas de azeite e pesa bruto 650 gramas.

Garrafas com o dôbro da capacidade, teem pouca procura; a avaliaar pelo consumo do azeite francês engarrafado, a preferência pelas garrafas de meio litro, é de 90 $^0/_0$ sôbre o total.

8.º *Julga V. Ex.ª conveniente que, por intermédio das Associações Comerciais se solicite do Govêrno Português, um decreto com fôrça de lei, obrigando todos os exportadores a uniformizarem o seu vasilhame com medida ou pêso certo?*

A iniciativa deveria partir dos Poderes Públicos, a quem compete, em primeiro lugar, fomentar o intercâmbio comercial, por conseguinte a economia ou riqueza pública. Essa medida de grande alcance para a expansão do produto, de há muito se faz esperar, e seria tambêm um meio prático de diminuir a concorrência desleal ou a corrução abusiva. A própria adulteração, aqui, diminuiria.

A extraordinária morosidade dos estudos a que se está procedendo no nosso país, levanta uma certa descrença entre o comércio daqui, e com justa razão, fazendo acreditar que há grandes correntes contrárias para a sua execução. Há mesmo quem a ponha em dúvida.

Quando em Janeiro de 1913 o Exmo Sr. Mário de Carvalho, por parte da Associação Comercial de Lisboa, veiu ao Brasil em missão de estudo, foi precisamente êste, um dos assuntos mais bem estudados por S. Ex.ª, mas até hoje, ao que consta, ninguêm cogitou de seguir as indicações prescritas no seu relatório.

9.º *Qual o prazo que se deveria estabelecer nêsse decreto para os exportadores darem escoamento ao actual «stock» de vasilhame?*

Depende do acôrdo que se estabelecer entre o Govêrno e os exportadores, principais interessados. O *stock* existente, deve ser tomado em consideração. No entanto, êsse prazo não deve ser inferior a seis meses nem superior a doze.

10.º *Qual a forma a empregar para maior expansão da exportação portuguesa para o Brasil?*

Bom fabrico, reduzindo a acidez e tornando-o inodoro, aproximando-o dos azeites melhor apresentados, sem prejuízo das suas boas qualidades primitivas.

Deve-se tomar por base o que já foi referido no quesito 5.º a propósito do azeite espanhol.

11.º *Qual a região ou tipo de azeite português preferido no Rio de Janeiro, e, se possível, no interior do Brasil?*

Qualquer agrada; o consumidor em geral não as conhece. Exige unicamente qualidade superior, bom preparo e embalagem conveniente. Divulgar no Brasil, por meio de publicações o conhecimento das nossas regiões produtoras, seria um bom meio de propaganda para a oleícultura portuguesa.

As que se citam no vasilhame com mais freqùência são *Douro, Beiras*, e algumas localidades da *Extremadura*. Os azeites alentejanos, especialmente da margem esquerda do Guadiana, no distrito de Beja, tais como: *Moura, Serpa, Ficalho, Sobral da Adiça*, etc., onde há os mais finos do país, são aqui desconhecidos. Da maior área existente em Portugal, com plantio de oliveira, por conseguinte, a de maior produção, o distrito de Santarem, só o de Tomar figura no vasilhame. O fabricado em Alferrarede e que certamente é consumido no Brasil em quantidades avultadas como de outras procedências, nunca teve a sua origem mencionada na lataria. No entanto o seu esmerado fabrico deve servir de modêlo aos nossos produtores. O que fica dito, demonstra que o consumidor não se preocupa com a menção da localidade originária do produto.

12.º *Quais as condições de venda adoptadas no mercado do Rio de Janeiro?*

Saque directo contra o comprador a 120 dias de data da factura, no geral. Com raras excepções, pagamento à vista.

13.º *Quais as condições preferíveis para expedição, embarque, etc., FOB ou CIF?*

Deve prevalecer de futuro, restabelecida que seja a normalidade da situação, a de CIF. Os espanhois embarcam com a mesma cláusula; os franceses FOB.

14.º *Quais os direitos de importação que incidem sôbre o produto até à entrada no armazem do importador?*

A taxa actual é de 400 réis por quilograma (dos quais 35 %

em ouro) por quilo, enlatado ou engarrafado. Existe, porém, um projecto de reforma da Tarifa Alfandegária que reduz essa taxa para 300 réis, com a mesma percentagem ouro. Segue uma fórmula de despacho de 100 caixas, contendo cada uma sessenta latas com o pêso bruto de 700 gramas cada.

Fórmula de um despacho para azeite de oliveira

Cem caixas contendo latas com azeite de oliveira, pesando bruto, quatro mil e duzentos quilos.

Razão 50 % — 4:200 a 400 réis			1:680$000
Estatística			1$000
Melhoramentos do cais do pôrto			67$200
Análise			20$000
Réis			1:768$200
Ouro 35 %	588$000		
» 2 %	67$200	655$200	
Papel		1:113$000	1:768$200

Custo de 655$200 ao câmbio de 1$800 réis	1:179$400
Papel	1:113$000
Cais do pôrto (armazenagem de um mês)	67$200
Despacho e selos	12$300
Carreto	40$000
Réis	2:411$900

Sendo despachado sôbre água, o cais do pôrto será 32$500 réis em vez de 67$200 réis.

Despesa por caixa de 60 latas com 42 quilos	24$119
Despesa por quilograma	$575

15.º *Qual o preço, custo e frete, sem mais encargos, dos azeites italianos, espanhóis e franceses?*

Divergem muito conforme marcas, exportadores e capacidade do vasilhame. No momento actual é difícil mesmo estabelecer uma média, pela falta de estabilidade. Antigamente, regulavam:

Italiano, 72 liras por caixa de 40 latas de 1 litro CIF.

Francês, 96 frs. por caixa de 40 latas de 1 litro FOB.

Idem, 16 frs. por caixa de 12 garrafas de $^1/_2$ litro FOB.

Espanhol, 77 pst. por caixa de 4 latas de 13 $\frac{1}{2}$ litros CIF.

Idem, 66/69 pst. por caixa de 4 latas de 12 litros CIF.

16.º *Qual a forma mais prática para embalagem; quantas vasilhas por caixa, etc.?*

Discordam as opiniões; emquanto uns se inclinam pelas caixas de 50 a 60 latas de 1 litro, outros aconselham que se adopte o processo francês de *James Plagniol,* que é o seguinte:

Garrafas de $^1/_2$ litro, caixas de 12; idem de 1 litro, caixas de 12.

Latas de $^1/_2$ litro, caixas de 60; idem de 1 litro, caixas de 40; idem de 5 litros, caixas de 8; idem de 10 litros, caixas de 4.

Não tendo sido propostas as duas últimas litragens na resposta ao quesito 6, mas sim as de 2, 4, 6, 8 e 16, deve, no caso de se adoptarem, proceder-se a um estudo da embalagem que mais convêm. Os italianos embarcam as latas de litro em caixas de 40 e as maiores em caixas de 4.

O azeite português já reformado, isto é, com a capacidade ou pêso relativo a 1 litro, vem em caixas com sessenta latas em duas camadas de 30, com uma divisória para cada lata. Tem dado resultado esta embalagem. As caixas exteriormente, tambêm devem ter boa aparência aplicando-se o letreiro *português* ou *azeite português* em grandes caracteres.

17.º *Não acha V. Ex.ª conveniente que os exportadores portugueses, a exemplo dos de outros nações, enviem ao Brasil caixeiros viajantes habilitados e bem remunerados?*

É considerada mesmo a forma mais prática de encaminhar o desenvolvimento da exportação portuguesa para o Brasil, mas será contraproducente se essas visitas foram feitas por pessoal estranho ao ramo de negócio, como geralmente tem sucedido. O nosso caixeiro viajante nunca sabe o pêso da mercadoria nem o artigo da Tarifa, nem o próprio direito ou taxa alfandegária que lhe é aplicável. Ignora também as quotas ouro e mais despesas que muitas vezes fazem com que o direito seja superior ao custo da mercadoria, e ao tomar disso conhecimento, fica estarrecido. Os viajantes de outras

nações trazem a parte da Tarifa brasileira que se refere aos produtos de sua propaganda, tão bem estudada que estão aptos a responder a qualquer pregunta do importador que em muitos casos ignora a quanto montam os direitos de um determinado artigo, serviço êsse que costuma estar a cargo do escritório.

18.º *Não lhe parece que se deveria aconselhar os exportadores a modificarem as suas exigências nas condições de pagamento?*

É essencial que acompanhem a forma de pagamento habitualmente estabelecido para a maioria dos produtos, bem como escolherem com o máximo escrúpulo as casas da praça com quem transaccionam.

19.º *Outras quaisquer observações que V. Ex.ª julgue conveniente acrescentar.*

Como observação ocorre-nos lembrar que o ponto capital a tratar-se para o desenvolvimento da exportação portuguesa para os mercados do Brasil, e notadamente o do Rio de Janeiro, é scientificar os exportadores do grau de adiantamento do comércio das praças nacionais.

Êste assunto que tem sido superiormente observado por outros países europeus, é ainda hoje lastimavelmente descuidado em Portugal, e disto resultou o ingresso progressivo e futuroso daqueles, em detrimento dos negócios portugueses cujos exportadores, sôbre esquecerem a inteligente concorrência estrangeira, parecem pretender o patriotismo como valioso agente comercial.

É êste o maior êrro dos exportadores portugueses; e, a nosso vêr, necessário se torna recomendar-lhes o estudo da posição e progresso actuais dos mercados brasileiros, para que com os mesmos se transija de acôrdo com a sua moderna civilização, pondo-se uma vez de parte processos antiquados e em uso aínda hoje.

*

O presente questionário foi profusamente distribuido pelas principais firmas importadoras e representantes dos exportadores, do produto da nossa indústria oleícola e obtivemos respostas dos srs. *Almeida Siemann & C.ª; C. Neves & C.ª; Carlos Taveira & C.ª; Carvalho Rocha & C.ª; Coelho Martins & C.ª; Correia Pinto & C.ª; Guimarães Irmão & C.ª; Henrique Santos & C.ª; J. H. Santos & C.ª; José Constante & C.ª; Teixeira Borges & C.ª e Vieira Monteiro & C.ª*

Questionário n.º 35

3.º Batatas.

Durante os últimos anos a importação dêste *tubérculo* esteve dividida entre a França e Portugal. Predominaram no mercado as duas procedências. Segundo a estatística, a França exportava quantidades superiores às nossas, porêm de menor valor. Só em 1912, aquêle país obteve superioridade em valores, mas nêsse mesmo ano, as quantidades ultrapassaram as nossas em 5:000 toneladas.

Pelo mapa que segue poder-se há vêr, em confronto, o nosso movimento, o da França e o da importação geral, durante o último decénio:

Anos	Portugal		França		Importação geral	
	Quilogrs.	Valores	Quilogrs.	Valores	Quilogrs.	Valores
1905	8.355:442	1.248:797$000	9.563:442	1.057:429$000	21.291:945	2.670:438$000
1906	7.282:875	1.223:004$000	10.573:891	1.213:554$000	22.520:557	2.879:397$000
1907	7.249:007	1.379:688$000	7.742:537	935:240$000	18.354:342	2.729:181$000
1908	6.160:892	1.038:055$000	10.953:695	1.304:433$000	21.260:608	2.830:199$000
1909	6.696:864	1.113:141$000	9.204:591	1.085:542$000	19.299:694	2.634:772$000
1910	8.268:366	1.337:686$000	10.488:541	1.369:415$000	22.449:904	3.174:710$000
1911	6.318:563	1.266:107$000	7.310:495	1.008:734$000	17.852:188	2.898:330$000
1912	6.590:738	1.298:340$000	11.761:745	1.517:644$000	28.971:932	4.084:165$000
1913	8.370:732	1.675:006$000	12.873:260	1.711:811$000	29.800:338	4.409:552$000
1914	7.905:442	1.598:723$000	4.529:750	647:320$000	18.973:114	3.281:550$000

O movimento foi todo de alternativas, tanto para nós como para a concorrente. O máximo dêsse movimento foi atingido em 1913. Tivemos nêsse ano, em relação ao primeiro do decénio, isto é, 1905, apenas um aumento de 15 toneladas e a França 3:310; porêm, os valores foram superiores para nós em 426 contos, e para a nossa concorrente, ascenderam a 654.

Como a batata portuguesa vem ao mercado nos meses de Abril a Agosto, a nossa exportação em 1914, não foi atingida pelos efeitos da declaração de guerra, e pela crise que impera no Brasil, que fez

baixar a importação, nas quantidades 10:827 toneladas e 1:128 contos para os valores. Para nós, essa baixa limitou-se a 465 toneladas e 76 contos nos valores. A França, como exporta o género de Agosto a Dezembro, viu-se seriamente atingida pelo flagelo, baixando a sua exportação nas quantidades, 8:343 toneladas e nos valores 1:061 contos.

A Alemanha até 1911, conseguira apenas vender quantidades insignificantes do *tubérculo*. mas no ano seguinte a sua exportação atingiu 3:649 toneladas, valendo cêrca de 506 contos. Em 1913, foi de 3:415 toneladas, computadas em 442 contos, e finalmente em 1914, 1:843, avaliadas em 241 contos.

A República Argentina que contribuia anualmente para o consumo do Brasil com 250 toneladas, no citado ano de 1912, vendeu 6:445 computadas em 648 contos. No ano seguinte, 4:073 valendo 425 contos, e em 1914, 2:787 com o valor de 375.

Os Estados-Unidos, que em 1912 e 1913, venderam respectivamente 5:459$000 e 1:094$000, em 1914 conseguiram introduzir no mercado 1.399 toneladas com o valor de 314 contos.

As Possessões Britânicas teem também contribuido com o seu contingente; em 1912 enviaram cêrca de 200 toneladas. No ano seguinte 150, e em 1914 apenas 45.

Com respeito a 1915, temos presente por deferência da Repartição da Estatística Comercial um quadro relativo à importação do *tubérculo*. que abrange 10 meses (Janeiro a Outubro). Êsse quadro é deveras desolador para nós, assim como para a França. O resumo é o seguinte:

Da República Argentina importaram-se 145:460 quilogramas no valor de 42:882$000 réis.

Dos Estados-Unidos 3.448:734 quilogramas valendo 762:424$000.

Da França, 245:215 quilos, computados em 53:461$000 réis.

Da Gran-Bretanha, 282:738 quilos, no valor de 80:092$000 réis.

Da Espanha, 2.687:116 quilogramas, avaliados em 700:221$000 réis. Anteriormente a importação dêste país, nunca foi superior, nos melhores anos, a 60 contos.

De Portugal, apenas 472:694 quilogramas, no valor de réis 145:835$000.

A importação geral nos dez meses, ascende a 7.717:774 quilogramas com o correspondente valor de 1.898:700$000 réis.

Depreende-se do exposto que o *tubérculo* português vai tendo

sérios concorrentes nos mercados brasileiros e que o seu consumo em vez de acompanhar o progressivo aumento da importação geral, ficou estacionário e com tendência para um futuro declínio.

Não se pode atribuir êsse estacionamento ou quási declínio, ao extraordinário incremento da produção nacional nos Estados do Rio Grande do Sul, S. Paulo, Minas Gerais e outros, porque a-pesar-dessa grande produção, o consumo do género estrangeiro aumentou também e em grandes proporções.

Excluindo o ano de 1914, o movimento geral nas quantidades, embora apresente alternativas, aumentou em nove anos, 39,9 %; a França 34,6 % e nós, 0,18 %!!

O consumo em relação a 1912, distribuiu-se da seguinte forma:

O Rio de Janeiro, absorveu mais de metade da importação, 15.831:015 quilogramas, valendo 2.223:784$000 réis, seguindo-se-lhe pela ordem, Santos, Pará, Manaus, Pernambuco, Baía, etc.

*

Ao mais precioso *tubérculo* alimentício, dedicou a Câmara o seu 35.º questionário, dirigindo aos importadores os 12 quesitos que seguem:

QUESTIONÁRIO

1.º *Tendo Portugal perdido a supremacia que lhe competia no mercado brasileiro, pois o movimento dêsse tubérculo conservou-se estacionário, conhece V. Ex.ª as causas que determinaram o aumento do consumo não só do produto similar francês como também o de outras procedências, que anteriormente tinham diminuta procura no mercado?*

Não deveria haver concorrência entre a batata francesa e a portuguesa, porque ambas teem a sua época diferente de procura no mercado.

Portugal fornece-a nos meses de Abril a Agosto e a França, de Agosto a Dezembro. Quando esta última aparece nova e escolhida, já a nossa é velha, desigual e facturada a um preço muito mais elevado, contribuindo bastante para isso, o excessivo custo dos fretes marítimos. Talvez seja êsse o motivo da Estatística consignar para nós, valores superiores aos da mercadoria francesa.

Deve-se também atribuir uma das causas do nosso estacionamento, ao grande cultivo nacional nos Estados do Centro e Sul do

País, aperfeiçoado de ano para ano, com produtos seleccionados e muito mais baratos que os estrangeiros, pois não são onerados por fretes marítimos, nem por excessivos direitos alfandegários.

Os concorrentes mais para temer são: a República Argentina, as Colónias Inglesas, Nova-Zelândia por exemplo, e a Alemanha que desenvolveu muito a sua exportação fazendo-nos competência. De futuro teremos a lutar sem dúvida alguma, com a Espanha e os Estados-Unidos da América do Norte. Ultimamente das Ilhas Canárias também tem vindo bastante *tubérculo*.

2.º *Poderá V. Ex.ª apontar-nos os factos que determinaram a preferência pela batata de outras procedências?*

Por ser caprichosamente escolhida para exportação, o que não se dá com a nossa.

3.º *De que forma julga V. Ex.ª mais acertado proceder para que de novo Portugal retome o lugar que lhe compete na exportação do produto para o Brasil?*

Será necessário:

1.º Estudar convenientemente a causa da nossa batata bichar dois ou três meses depois dos primeiros embarques. Outras vezes, segundo parece, é encaixotada com o mal. Êste defeito, que sem dúvida provêm do solo ou do processo de cultura, já tem causado sérios prejuízos e os nossos produtores teem sentido os seus terríveis efeitos. É um mal que urge remediar.

2.º Seleccionar o produto estudando as condições climatéricas do país para onde se faz a exportação e enviar para o mercado sómente o produto bem escolhido e em que haja absoluta certeza da sua longa duração.

3.º Procurar competir em preços com a francesa, o que por emquanto é difícil conseguir; só depois de realizada a aspiração de todos os portugueses: *a carreira de navegação para o Brasil.*

4.º Prolongar, sendo possível, a colheita ou sómente a exportação.

5.º Abolir por completo o sistema da consignação.

*

Os exportadores portugueses no afan de obterem melhor preço, começam cedo demais a exportação do *tubérculo*, quando êle está ainda no início do seu desenvolvimento, não o deixando, portanto, chegar à sua completa formação. As primeiras remessas, em dimi-

nuta quantidade, véem facturadas ao preço de escudos 2$60 a 2$80 a caixa de 30 quilogramas. A seguir fazem-se embarques semanais com progressivo aumento de caixas e diminuindo em cada uma, 20 centavos.

No fim de algumas semanas, quando o *tubérculo* atingiu o seu tamanho natural, e quando deveria então começar a exportação, o seu preço não alcança quantia superior a escudos 1$40 ou 1$50. Nas primeiras remessas o produto é tão minúsculo que mais parece *pílulas* do que batatas.

Os franceses só começam a sua exportação quando o *tubérculo* chegou ao seu completo grau de formação, abrindo com o preço de 6,50 a 7,00 frs. por caixa de 30 quilos, *líquido, cif* (pêso exactíssimo com que chega aqui), preço êste que se conserva inalterável durante toda a época da exportação, resultando estar o importador mais seguro do preço por que pode vender o género, o que não sucede com o nosso.

Recebendo o negociante A, na primeira semana, o género ao preço de escudos 2$80, tem de o sacrificar porque o importador B o receberá na segunda semana a 2$60, ou mesmo a 2$50, e aínda na seguinte haverá outro colega que o terá por menor preço.

É esta, talvez a razão que assiste aos importadores, quando alegam perder nos géneros portugueses, ao passo que com os franceses auferem lucros.

4.º *Haverá aínda a chamada consignação ou venda à comissão para êste produto, quando de procedência portuguesa?*

Há, aínda algumas, mas em escala muito menor. Estas remessas prejudicam sériamente o comércio lícito. O lançamento da mercadoria no mercado a qualquer preço, faz baixar a cotação e todo o prejuízo reverte para o próprio exportador.

5.º *Na afirmativa, como julga V. Ex.ª que se poderá pôr termo a tão nefasta forma de negociar que geralmente termina por desacreditar o país e o produto que exporta?*

Fazendo vêr aos exportadores, por intermédio das Associações de Classe, os grandes inconvenientes que êsse uso lhes acarreta.

6.º *Será verdade, que, como se afirma, há exportadores portugueses que enviam caixas com certo e determinado pêso declarado, quando o pêso real é muito inferior?*

Não há exportadores que marquem pesos; porêm, êstes diferem de um embarcador para outro, o que aliás é bastante prejudicial,

e se o fazem propositalmente, é devido a ordens emanadas daqui, que não devem ser satisfeitas.

7.º *Qual o custo da batata francesa no local de origem?*

Difere, conforme a marca e também de ano para ano, consoante o valor da colheita, podendo no entanto, tomar-se a média de 6,50 frs. por caixa de 30 quilogramas líquido, CIF.

8.º *Quais os direitos que incidem sôbre o produto?*

80 réis por quilograma acrescidos com 35 % ouro, mais 2 % e outras despesas, podendo-se calcular que êsses direitos e respectiva armazenagem no cais do pôrto regulam de 3$900 a 4$100 réis por caixa de 30 quilos de pêso líquido.

9.º *Qual a forma de expedição do produto: em caixa, saco, ou qualquer outra forma, e o pêso que deve ter cada volume?*

Só convêm para êste mercado, caixas de 30 quilos, pêso líquido.

Os americanos adoptaram um acondicionamento muito interessante, e que, se agrada na maioria dos casos, tem também alguns adversários. Consiste no seguinte: caixas de 30 quilogramas de pêso líquido, em forma de prisma de base octogonal, ou seja um caixote que, além dos dois topos, tem 8 faces em vez de 4, sendo 4 mais largas e 4 mais estreitas, estas formando os cantos. O comprimento da caixa é de 0,^{m}63, por 0,^{m}37 de largura e 0,^{m}26 de altura. Os topos são de madeira bastante grossa (2 centímetros) e as 8 faces que os ligam, são formadas por travessas delgadas (meia espessura) pregadas nos topos com intervallos a fim de promoverem o arejamento do produto; é um encaixotamento muito elegante e prático.

10.º *Qual a forma de pagamento mais usual no mercado do Rio de Janeiro, para êste produto: contra conhecimento, à vista, a pronto pagamento ou a prazo?*

Há diversas. Para a França a maioria é a 60 dias de data. Para Portugal, geralmente é à vontade dos importadores, que tomam por base o prazo de 60 a 90 dias de data. Outros sacam de 90 a 120 dias, também de data.

11.º *Quais as condições de embarque CIF ou FOB?*

CIF é a cláusula que deve predominar, e já em uso.

12.º *Outras quaisquer observações que V. Ex.ª julgue conveniente acrescentar.*

Êste produto não necessita de caixeiros viajantes para a sua maior divulgação; basta-lhe simplesmente o maior capricho por parte dos exportadores na escolha do artigo a remeter, e uniformi-

zarem o pêso dos volumes. Devem também negociar sómente com atacadistas e não com pequenos compradores que desmoralizam quási sempre o mercado. Para um bom resultado nêste sentido, muito conveniente seria que tivessem aqui agentes encarregados de efectuar as vendas, responsabilizando-se pelas remessas a fim de evitar despesas e dúvidas.

Responderam à nossa consulta, entre outras, as seguintes casas importadoras da praça: *Angelino Simões & C.ª; Couto & C.ª; Ferreira, Irmão & C.ª; Guilherme Carreira & C.ª; Guimarães, Irmão & C.ª; Pring Torres & C.ª* e *Ramalho Torres & C.ª*

5. Vinagre.

Nêste artigo conservamos a primazia no mercado e temos acompanhado nos últimos dez anos a pequena marcha progressiva, embora com alternativas, da importação geral.

Cifrou-se o nosso movimento, comparado com o geral, nos seguintes algarismos:

Anos	Portugal		Importação geral	
	Quilogramas	Valores	Quilogramas	Valores
1905	327:647	111:328$000	356:537	122:331$000
1906	342:968	116:765$000	382:240	131:822$000
1907	385:541	136:196$000	428:308	153:797$000
1908	249:766	83:238$000	290:929	102:112$000
1909	375:946	115:340$000	416:766	135:458$000
1910	382:577	125:756$000	439:336	150:502$000
1911	393:252	137:624$000	459:160	166:347$000
1912	364:771	125:447$000	483:413	183:981$000
1913	402:612	132:961$000	497:440	180:684$000
1914	299:648	107:274$000	344:403	131:695$000

O nosso aumento em nove anos, foi de 22,9 % e na importação geral, de 39,5 %.

Por concorrentes, tivemos a França com 80 % do excedente entre o nosso movimento e o total, seguindo-se a Alemanha, Gran-

Bretanha e outros países, cifrando-se para êstes, o movimento apenas em centenas de mil réis.

O género francês importa-se engarrafado, litros na sua quási totalidade: há porém, também importação em garrafas de conta.

O nosso vem em vigésimos, décimos e quintos, muito pouco, ou quási nenhum engarrafado. Procede-se aqui ao engarrafamento, e em muitos casos é lotado com o nacional, ou êste é vendido como português. O *vinagre de Lisboa*, como aqui é mais conhecido, é muito procurado e teria maior consumo, se fôsse possível garantir a sua genuinidade.

Alvitram vários importadores a abolição completa da cascaria, substituindo-a por garrafas; assim teriamos no Brasil, o nosso produto garantido, e não se venderia o nacional por português.

O maior consumo tem sido pelos portos de Santos, Rio de Janeiro, Pernambuco, Manaus, Pará, Maranhão e outros em muito menor escala.

A produção nacional em 1911, foi de 6.838:676 litros e no valor, baseado na arrecadação dos impostos, de 1.299:348$000 réis. O número de fábricas existentes era de 319. O preço médio por litro foi calculado em 190 réis e o respectivo imposto rendeu 205:302$000 réis.

O direito para *vinagre comum ou de cosinha*, é de 100 réis por quilograma, sendo o pagamento feito como para os demais artigos, 35 % ouro e 65 % papel.

Para o *vinagre composto ou para conserva*, como o aromatizado *à l'estragon* ou semelhantes, a taxa é de 800 réis o quilograma, acrescidas das demais despesas como para os outros artigos.

O imposto de consumo é de 30 réis para litros e 20 réis para garrafas.

A cláusula ou condição de embarque mais freqùentemente adoptada e que deve prevalecer é a CIF.

ANEXOS

1.º Penas de aço para escrever.

Tem-se importado, nos últimos anos, bastantes penas de aço de procedência portuguesa. Não se pode estabelecer o *quantum* do nosso movimento, nem do geral, por se achar a mercadoria englobada pela Estatística Comercial, sob a rubrica *artigos para escritório.*

A *Fábrica de penas de aço das Pedras Rubras,* de propriedade dos srs. Alvaro de Carvalho & C.ª, que já foram estabelecidos no Rio de Janeiro, com outro ramo de negócio, mas conhecedores a fundo das transacções comerciais da praça, tem um vasto mercado para explorar na América do Sul.

O artigo agrada, pois aqueles senhores dedicaram ao fabrico, um aturado estudo, e conseguiram assemelhar o acondicionamento ao de outros países. No entanto é lastimável que não produzissem artigos propriamente nacionais, e procurassem sómente imitar os estrangeiros, como títulos, marcas sofismadas, etc.

As condições de venda das casas alemãs, inglesas e francesas, são geralmente *loco fábrica.*

O direito é de 7$000 por quilograma, sendo o pagamento feito 35 % em ouro e o resto em papel.

A representação das nossas penas de escrever, a partir de 1 de Janeiro próximo futuro, ficará a cargo de uma firma muito conceituada da praça, augurando-se da sua perspicácia e inteligência, aliadas a um grande patriotismo, o desenvolvimento do consumo da mercadoria.

2.º Lápis.

Assim como no artigo precedente, para êste, tambêm a Estatística Comercial não cogita da sua classificação.

Artigos para escritório, é a sua classificação genérica. Os lápis portugueses, aqui conhecidos, são os da Fábrica PORTUGÁLIA de Vila do Conde, propriedade de F. Faria & C.ª

O género, no seu conjunto é reputado bom, havendo mesmo

qualidades, em que o francês ou alemão é inferior. Não rivalizando com o Faber W, no entanto a mercadoria agrada e pode facilmente aumentar no consumo aqui. As condições de venda das outras procedências, no geral, são *loco fábrica.*

As taxas alfandegárias são as seguintes:

	Quilogr.
Lápis grossos para carpinteiro	1$000
Idem para desenho ou para escrever.	3$000
Idem para lapiseiras	8$000

A representação dos lápis está também entregue, de futuro, à mesma firma que tomou a seu cargo a difusão das nossas penas de escrever, o que é uma garantia para o seu sucesso.

*

3.º Pedras de lousa ou ardósias para colégio.

Nota-se já no mercado, uma certa falta de ardósias ou pedras para colégio. Importavam-se anteriormente da Alemanha, nas condições FOB Hamburgo. Actualmente vêem dos Estados Unidos da América do Norte.

O acondicionamento deve ser feito em caixas, contendo cada uma, um só tipo de ardósias. Tem dado muito mau resultado, o empacotamento americano em caixas com variados lotes ou tamanhos.

A taxa alfandegária tanto para lousas como para lápis da mesma matéria prima, é de 200 réis por quilograma.

Não consta que até hoje fosse iniciada em Portugal, a exportação dêste pequeno artigo que tem aqui largo consumo.

*

A TEMPO: Já depois de concluído êste relatório, o Congresso Brasileiro, aprovou ser o pagamento da taxa ouro dos despachos

alfandegários, uniforme para todos os produtos, de 40 % em lugar de 35 % como era antigamente, e como vai mencionado nas fórmulas de despachos que damos no decorrer dêste trabalho. Esta disposição da lei, só será posta em vigor a partir de 1 de Abril de 1916.

Ao terminar a nossa missão, seja-nos permitido acrescentar duas palavras.

Dedicando o presente inquérito aos produtores portugueses, não foi intuito da Câmara produzir nem um estudo scientífico nem uma peça literária ornada das mais sublimes figuras de retórica. Limitou-se apenas em linguagem simples a coordenar as observações colhidas directamente na praça e pelo conjunto das respostas obtidas aos questionários, pondo bem em relêvo o quanto era prejudicial à economia portuguesa, a maneira da transaccionar da maioria dos nossos exportadores.

Demonstramos com estatísticas que o nosso predomínio comercial no vasto empório do Brasil, tende a diminuir num futuro mais ou menos próximo, em benefício de outras nações que evoluem de ano para ano, amoldando as suas transacções comerciais, às exigências sempre crescentes do mercado. O aturado estudo dedicado por estas nações às praças brasileiras, a aplicação dos mais recentes processos que o espírito inventivo de certos povos, introduziu inteligentemente debaixo de todos os aspectos, contribúi poderosamente para a conquista, palmo a palmo, do terreno que pelo idioma, raça, costumes e tradições nos era fácil manter e cuja posse se impõe em prol da nossa riqueza pública.

Não devemos ser alcunhados de pessimistas, porêm os factos evidenceiam-se e no nosso cérebro germina a crença de que o nosso prestígio comercial periga e, com bem fundados receios, essa crença predomina e avoluma-se.

Apontamos com factos concretos, certos defeitos da nossa exportação, corrigindo erros que de há muito se vinham praticando,

aconselhando modificações, alvitrando reformas e indicando a maneira de os nossos produtores poderem com vantagem lutar com a concorrência.

Fomos por vezes forçados a usar de uma franqueza mais rude em face dos constantes clamores e das respostas obtidas; mas que essa franqueza nos seja relevada. A nossa consciência revoltava-se ao verificar o pouco cuidado prestado a produtos nossos, alguns de reconhecida fama mundial.

O contraste é tão frisante entre a apresentação dos nossos produtos e a dos outros países, que nos sentimos humilhados fazendo o confronto. Procuramos sempre ser imparciais no decorrer do nosso inquérito; apontamos os defeitos na *origem*, assim como os daqui, que, a nosso vêr, os há e graves.

Nem todas as firmas portuguesas são atingidas pelos erros indicados; devemos abrir excepção: há-as muito respeitáveis e conceituadas, e que teem por norma a lisura nas suas transacções, vindo de há muito, acompanhando de perto a evolução do progresso.

Verificamos mesmo com certo desvanecimento que, no decorrer do presente ano, muitos dos nossos produtos passaram já por sérias transformações; no entanto, não é aínda o suficiente; precisamos *ir melhorando sempre* e muito para nos colocarmos a par dos concorrentes.

Devemos em tudos seguir, ou adoptar, o sistema de outros países; haja em vista as missões comerciais francesas e americanas, que teem ultimamente visitado o Brasil, entre elas, a do ex-Ministro Caillaux e Senador Pierre Baudin.

Portugal na actual emergência, desprezando a magnífica oportunidade que se lhe oferecia para difundir o seu comércio com o Brasil, deixou-se ficar na mais lamentável espectativa.

Concluindo, cumpre-nos agradecer a colaboração prestada pelos comerciantes da praça a que tivemos de recorrer incessantes vezes para o cabal desempenho da nossa missão; não devemos deixar no olvido a Repartição de Estatística Brasileira, sempre solícita e dedicada em prestar-nos o seu indispensável concurso na elaboração dos inúmeros mapas intercalados no nosso relatório, nos quais as quotas relativas aos anos de 1913 e 1914, são inéditas. Por tão relevantes serviços, seja-nos lícito tambêm, consignar o nosso agradecimento.

Aos nossos produtores, endereçamos veementes votos para que do nosso modesto trabalho, alguma coisa de útil e prático se aproveite.

E àquêles que necessitarem aínda de mais detalhadas informações ou esclarecimentos sôbre artigos incluídos ou não, no presente inquérito, a Câmara se impõe o dever de os fornecer, ficando incondicionalmente ao dispôr do comércio exportador português para a expansão do intercâmbio luso-brasileiro.



CÂMARA PORTUGUESA DE COMÉRCIO E INDÚSTRIA DO RIO DE JANEIRO

Principais mercadorias portuguesas importadas pelo Brasil durante o decénio de 1905 a 1914

Quantidades

Mercadorias	Unidade	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914
CLASSE I — Animais vivos	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Diversos	Cabeça	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
CLASSE II — Matérias primas e artigos com aplicação às artes e indústrias	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Algodão em fio para costura (linha para coser)	Quilo	—	76	90	—	—	1.651	1.594	129	2.256	1.004
Linho em bruto e preparado	»	1.270	3.000	16.000	23.290	19.012	16.710	23.750	22.700	30.650	20.350
Cortiça ou cascas de sobreiro	»	560	751	1.284	4.221	4.983	6.230	103.521	10.142	46.171	5.478
Palha para cigarros	»	28.788	11.160	24.469	31.486	31.914	26.894	22.746	35.523	38.365	28.078
Fôlhas, flores, ervas, caules, musgos, talos, bulbos, cascas, lenhos, raízes e outras espécies semelhantes para usos medicinais e de tinturaria	»	119.670	125.651	154.444	115.623	152.126	173.377	107.282	100.296	69.605	57.342
Plantas não especificadas	»	15.329	16.155	16.939	18.481	20.532	24.163	11.291	24.192	19.324	39.877
Argilas ou areia de moldar e barro em bruto	»	190.949	156.051	260.170	262.967	252.495	288.987	274.056	328.601	229.584	166.327
Giz, gêsso em bruto ou preparado	»	30.178	16.310	39.258	45.698	39.931	41.361	34.111	85.347	51.196	19.331
Pedras, terras e outros minerais semelhantes não especificados	»	2.919.762	1.300.884	1.503.687	1.192.914	2.913.734	2.685.920	5.368.203	14.786.132	16.360.332	2.262.665
Diversas mercadorias cuja importação é inferior a 5:000$000		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
CLASSE III — Artigos manufacturados	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Roupa feita de algodão	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Manufacturas de algodão não especificadas	Quilo	1.701	4.121	2.496	1.346	1.895	2.363	15.213	43.646	37.885	11.790
Escôvas, espanadores, vassouras e pincéis	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Cestos e balaios	Quilo	57.931	49.657	30.725	12.188	10.843	9.038	18.365	8.958	12.491	7.859
Automóveis	Um	—	—	1	—	1	4	6	2	1	1
Manufacturas de cobre não especificadas	Quilo	3.333	2.845	1.845	3.478	2.534	5.170	3.026	2.871	1.792	1.011
Anzóis, esporas, estribos, fivelas, freios, fechaduras, cadeados, trincos, dobradiças, puxadores, etc., etc., de ferro e aço	»	25.205	29.712	32.076	26.790	59.522	42.751	38.502	38.020	36.651	16.328
Grampos ou pregos, parafusos e rebites de ferro e aço	»	219.164	211.611	182.714	134.190	204.155	246.209	161.794	159.630	—	424
Pregos (a)	»	—	—	—	—	—	—	—	—	101.775	84.967
Manufacturas de ferro não especificadas	»	167.937	199.694	200.545	140.512	169.989	242.287	221.980	222.289	102.367	27.127
Instrumentos músicos não especificados	»	2.643	2.738	2.869	1.839	2.072	2.285	3.208	2.426	2.000	379
Roupa feita de linho	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Manufacturas de porcelana e louça	Quilo	9.045	12.136	11.505	9.072	10.393	7.903	19.336	13.603	39.776	9.020
Ferramentas e utensílios diversos	»	—	51.386	65.517	62.282	68.918	98.767	125.585	163.578	171.015	87.931
Alambiques, caldeiras e semelhantes	»	1.391	1.482	2.173	—	2.335	1.849	1.521	4.783	921	2.101
Máquinas e aparelhos não especificados	»	68.485	25.080	22.668	17.013	21.279	32.516	39.150	27.883	25.235	11.542
Móveis e mobílias	»	19.984	13.283	3.561	13.757	5.160	9.082	28.007	29.365	32.353	9.583
Palitos para mesa	»	42.607	45.973	56.005	65.226	58.981	57.811	89.310	102.122	111.661	75.179
Rolhas de cortiça	»	305.028	212.640	213.295	207.647	199.838	210.362	211.183	193.636	190.719	103.652
Manufacturas de madeira não especificadas	»	14.343	23.229	5.674	11.320	9.822	26.766	16.492	11.849	25.607	13.973
Joalharia e bijutaria de ouro com ou sem pedras preciosas	Grama	6.901	1.285	31.311	5.902	13.279	21.296	13.109	6.115	2.884	1.981
Joalharia e bijutaria de prata com ou sem pedras preciosas	»	182.497	62.183	114.024	253.644	161.469	321.969	202.146	253.349	100.665	97.214
Cordoalha de palha, esparto, cairo e pita	Quilo	50.304	58.331	65.756	56.697	50.378	84.131	43.238	43.886	40.032	18.373
Esteiras e capachos de palha, esparto, cairo e pita	»	[illegible]	13.758	27.039	20.559	15.862	21.361	36.952	32.418	41.715	25.663
Livros impressos, jornais, revistas, músicas, mapas ou cartas geográficas, hidrográficas e semelhantes	»	79.192	95.398	97.498	121.652	146.314	149.736	239.537	151.717	219.654	166.649
Obras impressas ou litografadas, circulares, facturas, conhecimentos, cartazes, cartões postais, rótulos, folhinhas, etc.	»	6.158	4.119	6.330	6.428	3.857	5.085	1.498	7.495	19.726	3.219
Ladrilhos, azulejos e mosaicos	»	—	—	216.517	24.607	7.669	20.450	13.150	9.701	25.650	10.191
Ladrilhos de barro (azulejos) e de mármore, telhas e tijolos	»	3.231.[illegible]	1.572.941	—	—	—	—	—	—	—	—
Telhas de barro (b)	»			1.474.526	3.412.756	1.443.218	1.711.160	1.709.733	5.740.640	4.154.773	174.840
Pedras, terras e outros minerais semelhantes não especificados	»	[illegible]	6.999.703	1.548.969	1.191.907	1.776.730	7.957.818	6.791.742	54.891	42.260	36.528
Calçado	Par	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Adubos químicos	Quilo						9.800	12.596	[illegible]	57.345	66.559
Águas minerais naturais e artificiais (c)	»	[illegible]	95.478	89.478	61.257	94.504	109.630	85.705	91.[illegible]	30.801	15.350
Produtos químicos não especificados	»	[illegible]	178.223	268.882	151.545	222.810	391.700	125.200	593.[illegible]	275.613	354.102
Artigos para escritório	»	[illegible]	462	1.890	1.216	12.237	19.172	14.658	[illegible]	27.318	9.326
Canutilhos, vidrilhos e obras de passamanaria dourada	»	[illegible]	303	177	524	166	481	329	995	751	258
Vários objetos não especificados		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Diversas mercadorias cuja importação é inferior a 5:000$000		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
CLASSE IV — Artigos destinados à alimentação	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Águas minerais de mesa	Quilo	—	—	—	—	—	—	—	—	53.715	78.443
Alhos (d)	»	—	—	—	—	—	515.300	495.311	647.319	576.299	431.354
Alhos e cebolas	»	4.155.948	1.316.987	3.040.091	3.301.865	2.941.958	—	—	—	—	—
Amêndoas (e)	»	—	—	—	—	—	108.159	109.262	101.8[illegible]	47.930	55.836
Avelãs (e)	»	—	—	—	—	—	3.091	5.954	7.720	1.875	315
Azeite de oliveira	»	1.840.[illegible]	1.142.706	1.807.153	1.287.953	1.952.667	1.920.210	1.534.070	1.854.829	1.251.264	1.093.357
Azeitonas (e)	»	—	—	—	—	—	1.424.393	1.181.506	1.732.[illegible]	1.361.019	936.961
Bacalhau	»	[illegible]	10.101	24.000	20.370	27.010	35.263	29.249	49.413	50.825	14.642
Banha	»	[illegible]	32.511	36.846	18.825	25.494	23.131	20.760	16.8[illegible]	21.611	18.157
Batatas	»	[illegible]	7.282.875	7.249.007	6.160.892	6.696.864	8.268.366	6.318.563	6.590.738	8.370.732	7.905.442
Bebidas alcoólicas e fermentadas	»	[illegible]	109.887	136.174	109.835	133.740	187.054	133.455	162.311	209.576	86.656
Castanhas (e)	»	—	—	—	—	—	595.716	508.338	655.889	519.613	128.261
Cebolas (d)	»	—	—	—	—	—	3.581.912	1.221.188	3.169.795	5.419.889	1.170.541
Cereais e grãos alimentícios	»	[illegible]	79.245	147.613	103.927	73.617	86.389	152.001	66.381	48.563	15.766
Chocolate	»	[illegible]	1.957	3.733	4.223	2.008	2.653	1.377	2.972	1.716	796
Conservas e extractos de carne	»	[illegible]	207.701	220.010	174.150	186.490	193.038	171.744	184.195	145.130	63.665
Conservas de frutas e legumes	»	[illegible]	1.462.506	1.657.101	1.233.724	—	—	—	—	—	—
Conservas e extractos de frutas	»		—	—	—	85.115	13.835	10.403	8.567	5.780	1.216
Conservas e extractos de legumes	»		—	—	—	1.341.652	593.380	793.937	188.536	363.812	155.152
Conservas e extractos de peixe	»	[illegible]	1.697.794	1.810.639	1.144.677	1.568.737	2.254.421	2.233.983	1.936.963	2.305.672	1.425.246
Especiarias	»	[illegible]	66.227	65.362	54.695	67.144	63.702	80.455	19.196	155.452	84.153
Feijão e favas	»	[illegible]	5.690.770	5.031.974	3.765.578	4.625.388	5.461.618	5.672.742	6.144.669	3.981.505	2.489.108
Frutas e legumes secos	»	[illegible]	237.019	277.907	253.764	—	—	—	—	—	—
Frutas secas	»	[illegible]	[illegible]	[illegible]	—	266.613	385.[illegible]	264.[illegible]	[illegible]	[illegible]	[illegible]
Frutas e legumes verdes, nozes, castanhas, etc.	»										
Frutas verdes	»										

Valor C. I. F. Brasil em mil réis papel

Mercadorias	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914
CLASSE I — Animais vivos	97:482	58:233	40:401	30:348	47:065	36:792	32:860	13:232	16:564	921
Diversos	97:482	58:233	40:401	30:348	47:065	36:792	32:860	13:232	16:564	921
CLASSE II — Matérias primas e artigos com aplicação às artes e indústrias	528:445	585:446	579:985	488:870	653:098	692:275	647:514	983:997	1.050:455	578:636
Algodão em fio para costura (linha para coser)	—	531	582		—	8:920	9:455	1:329	13:879	24:40[illegible]
Linho em bruto e preparado	291	581	6:622	5:445	3:266	2:168	7:083	9:134	13:255	9:211
Cortiça ou cascas de sobreiro	638	902	1:193	2:515	6:124	2:638	24:258	7:971	17:349	4:816
Palha para cigarros	161:775	182:001	165:193	181:713	212:625	176:250	150:285	221:887	264:493	204:207
Fôlhas, flores, ervas, caules, musgos, talos, bulbos, cascas, lenhos, raízes e outras espécies semelhantes para usos medicinais e de tinturaria	108:681	122:524	154:968	120:164	137:622	152:542	94:533	106:852	92:234	69:300
Plantas não especificadas	7:643	8:406	9:111	9:101	10:585	12:317	9:349	15:248	12:486	23:472
Argilas ou areia de moldar e barro em bruto	12:161	9:815	19:150	15:536	13:518	17:271	18:091	17:656	12:620	7:850
Giz, gêsso em bruto ou preparado	5:605	4:830	1:155	1:812	1:364	1:107	3:477	9:220	5:897	2:435
Pedras, terras e outros minerais semelhantes não especificados	186:985	207:092	151:464	110:671	192:684	239:100	291:563	562:370	581:831	198:696
Diversas mercadorias cuja importação é inferior a 5:000$000	16:666	17:861	64:817	35:853	72:310	76:632	38:520	29:330	36:411	34:241
CLASSE III — Artigos manufacturados	3.136:159	3.129:247	3.492:334	2.721:316	3.217:700	3.874:510	3.840:724	3.964:341	3.640:506	2.325:838
Roupa feita de algodão	803:776	688:286	912:561	333:877	564:635	742:618	627:945	323:836	215:946	159:654
Manufacturas de algodão não especificadas	10:138	53:110	29:049	12:246	23:090	16:451	128:618	401:464	364:860	117:360
Escôvas, espanadores, vassouras e pincéis	4:875	13:210	8:448	12:388	11:263	9:689	1:092	9:285	7:001	1:629
Cestos e balaios	26:226	25:854	10:787	8:429	7:029	5:033	9:578	5:809	4:365	3:847
Automóveis	—	—	1:468	—	22:681	22:909	15:557	10:583	14:854	12:301
Manufacturas de cobre não especificadas	23:201	22:077	40:725	18:207	18:72[illegible]	24:992	21:193	19:758	12:867	8:156
Anzóis, esporas, estribos, fivelas, freios, fechaduras, cadeados, trincos, dobradiças, puxadores, etc., etc., de ferro e aço	35:706	47:071	61:090	37:069	43:093	15:809	11:470	10:487	36:361	16:769
Grampos ou pregos, parafusos e rebites de ferro e aço	64:836	61:170	63:296	37:215	53:967	66:818	17:708	50:414	—	192
Pregos (a)	—	—	—						30:403	29:753
Manufacturas de ferro não especificadas	111:535	119:312	169:108	125:888	142:715	196:552	156:080	171:559	94:592	39:692
Instrumentos músicos não especificados	21:114	23:461	27:396	18:197	20:113	20:078	26:256	17:794	15:800	4:054
Roupa feita de linho	13:763	8:822	6:811	12:202	8:841	1:900	4:324	1:658	2:878	8:158
Manufacturas de porcelana e louça	16:112	18:776	16:108	11:938	10:628	12:351	15:400	16:222	24:267	15:037
Ferramentas e utensílios diversos	—	63:001	80:203	71:259	73:935	107:493	134:031	169:184	171:715	87:612
Alambiques, caldeiras e semelhantes	3:511	7:448	5:576	261	1:499	10:526	6:811	13:619	3:020	10:007
Máquinas e aparelhos não especificados	93:568	35:026	31:554	21:075	37:850	51:875	73:153	14:711	27:225	13:588
Móveis e mobílias	26:434	31:633	11:723	27:116	15:086	18:042	30:909	38:557	41:318	15:308
Palitos para mesa	170:567	192:072	244:997	272:279	252:289	238:525	385:137	436:994	455:312	277:574
Rolhas de cortiça	385:435	360:996	380:653	359:753	347:792	383:442	378:794	341:989	312:253	196:080
Manufacturas de madeira não especificadas	15:652	24:835	15:122	13:565	16:653	14:361	15:287	15:108	22:419	10:322
Joalharia e bijutaria de ouro com ou sem pedras preciosas	11:897	3:169	65:891	9:765	28:987	49:088	22:521	8:409	6:208	5:599
Joalharia e bijutaria de prata com ou sem pedras preciosas	22:382	7:646	17:167	32:635	[illegible]	46:823	17:559	11:775	9:505	12:677
Cordoalha de palha, esparto, cairo e pita	23:067	28:162	33:559	27:915	25:255	40:600	21:156	24:503	17:327	9:259
Esteiras e capachos de palha, esparto, cairo e pita	12:003	25:226	56:736	39:967	32:548	45:288	64:532	61:469	72:759	42:129
Livros impressos, jornais, revistas, músicas, mapas ou cartas geográficas, hidrográficas e semelhantes	306:986	313:983	366:540	433:878	527:828	542:011	564:626	532:146	700:121	543:246
Obras impressas ou litografadas, circulares, facturas, conhecimentos, cartazes, cartões postais, rótulos, folhinhas, etc.	14:011	9:853	16:957	18:750	11:786	16:176	10:187	20:373	30:670	9:529
Ladrilhos, azulejos e mosaicos	—	—	19:576	7:173	2:828	5:736	4:371	3:620	9:221	3:532
Ladrilhos de barro (azulejos) e de mármore, telhas e tijolos	135:113	119:519	—	—	—	—	—	—	—	—
Telhas de barro (b)		—	81:233	247:119	102:321	122:175	139:623	321:875	326:125	11:124
Pedras, terras e outros minerais semelhantes não especificados	232:574	220:058	177:382	56:269	265:413	347:199	251:155	20:772	10:282	5:871
Calçado	14:193	23:246	14:265	12:279	17:054	11:097	12:385	17:536	5:809	6:491
Adubos químicos	—	—	—		—	1:749	3:588	6:298	9:484	11:655
Águas minerais naturais e artificiais (c)	100:112	95:455	95:101	55:867	88:934	100:517	75:876	84:861	28:742	12:800
Produtos químicos não especificados	199:276	219:439	264:561	200:193	229:236	353:313	433:249	522:617	312:536	422:663
Artigos para escritório	1:357	235	970	11:663	8:731	29:603	18:153	3:269	8:337	3:794
Canutilhos, vidrilhos e obras de passamanaria dourada	10:023	2:945	5:332	4:956	5:498	5:823	3:738	11:455	10:455	4:125
Vários objetos não especificados	58:525	13:486	26:077	52:121	15:180	41:850	20:854	22:436	36:505	30:040
Diversas mercadorias cuja importação é inferior a 5:000$000	137:191	160:632	124:436	111:802	161:267	131:068	58:300	101:883	258:927	164:251
CLASSE IV — Artigos destinados à alimentação	29.633:885	28.852:840	33.363:728	26.111:420	29.035:038	35.105:087	38.171:496	40.066:731	39.513:359	26.233:925
Águas minerais de mesa	—		—	—	—	—	—	—	54:521	41:650
Alhos (d)	—	—	—	—	—	330:585	404:741	482:398	371:643	242:239
Alhos e cebolas	822:123	1.028:002	782:311	722:344	724:[illegible]	—	—	—	—	—
Amêndoas (e)		—	—	—	—	94:945	119:116	114:496	51:176	72:324
Avelãs (e)	—		—		—	2:634	5:146	6:625	1:716	324
Azeite de oliveira	1.923:088	1.402:019	2.556:296	1.694:846	2.55[illegible]	2.578:336	2.199:696	2.847:954	1.901:805	1.714:275
Azeitonas (e)	—	—	—	—	—	732:255	778:129	752:126	692:735	514:420
Bacalhau	24:399	39:220	23:811	17:277	27:622	34:617	32:369	46:115	[illegible]	16:211
Banha	50:866	50:998	59:985	27:819	50:755	35:028	50:722	24:587	14:441	[illegible]
Batatas	1.248:797	1.223:001	1.379:688	1.038:055	1.113:141	1.337:686	1.266:107	1.258:340	1.675:006	1.598:728
Bebidas alcoólicas e fermentadas	148:512	138:512	182:643	129:386	[illegible]	285:935	210:166	235:251	433:368	117:202
Castanhas (e)	—		—			206:797	173:179	216:380	168:349	167:441
Cebolas (d)			—			735:473	669:646	817:131	1.372:372	795:730
Cereais e grãos alimentícios	31:301	26:803	19:614	32:703	9:527	28:198	14:904	23:162	19:041	7:555
Chocolate	15:058	8:279	7:575	7:345	[illegible]	6:748	3:148	1:829	3:377	1:800
Conservas e extractos de carne	182:979	160:720	531:871	383:110	[illegible]	120:721	404:564	378:415	327:065	181:054
Conservas de frutas e legumes	332:764	852:222	1.064:456	682:113	—				—	—
Conservas e extractos de frutas			—		3:245	11:769	11:760	11:017	7:259	1:626
Conservas e extractos de legumes	—		—		73:820	107:758	541:333	341:889	504:848	124:242
Conservas e extractos de peixe	1.714:296	1.527:962	1.907:930	1.584:560	1.767:148	2.691:691	2.317:510	2.271:100	2.501:570	[illegible]
Especiarias	19:806	17:214	11:972	29:014	[illegible]	37:693	41:431	28:761	35:804	57:105
Feijão e favas	1.308:150	1.633:738	1.570:211	1.163:902	[illegible]	1.721:199	1.794:529	1.800:982	1.267:282	859:727
Frutas e legumes secos	106:650	117:211	172:292	152:860		—	—	—	—	—
Frutas secas										
Frutas e legumes verdes, nozes, castanhas, etc.										
Frutas verdes										

Designação	Unidade	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914
Vinho comum (f)	»				—	39.290.718	43.332.200	43.400.039	43.861.784	45.020.759	29.311.866					[illegible]	14.720:607	18.048:293	18.642:519	19.259:986	12.353:722
Vinho fino (Porto e semelhantes) (f)	»				—	3.523.737	4.339.680	4.050.690	4.237.404	3.779.199	2.068.811					5.185:729	6.548:682	6.529:523	7.023:538	6.390:304	3.668:449
Vinho, vermute, licor e bebidas semelhantes	»	1.675	1.178	10.561	8.718	10.896	12.846	24.046	99.449	290.317	213.980	1:851	2:686	23:791	15:978	18:890	26:036	48:926	200:491	591:261	426:560
Não especificados	»	26.350	58.567	59.488	21.910	52.517	87.265	330.930	220.649	238.355	238.355	35:473	52:100	64:401	21:816	44:140	70:199	281:182	196:864	191:514	200:361
Diversas mercadorias cuja importação é inferior a 5:000$000				—	—	—	—	—	—			13:019	13:707	18:427	9:675	9:289	13:640	73:810	12:519	55:418	17:564
CLASSE V — ESPÉCIES METÁLICAS E NOTAS DE BANCO ESTRANGEIRAS		—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	**584:594**	**615:353**	**304:501**	**234:271**	**642:849**	**395:821**	**224:399**	**304:020**	**211:380**	**349:600**
Libras	Uma	29.800	28.061	13.000	11.700	27.000	7.780	—	6.250	2.600	2.000	150:450	114:015	207:054	187:005	431:505	119:508	—	93:750	39:000	30:000
Réis fortes	Mil réis	10.358	57.997	27.030	12.975	64.823	87.220	69.400	65.650	56.500	106.000	128:496	191:114	95:624	45:317	209:318	274:856	221:399	206:231	170:595	318:175
Dólares	Um	500	200	—	—	—	—	—	—	—	—	1:081	629	—	—	—	—	—	—	—	—
Francos	»	6.000	5.000	—	-	—	—	—	—	—	—	3:528	2:996	—	—	—	—	—	—	—	—
Liras	Uma	1.000	1.145	—	—	—	—	—	—	—	—	593	885	—	—	—	—	—	—	—	—
Marcos	Um	—	—	—	3.500	—	—	—	—	—	—	—	-	—	1:949	—	—	—	—	—	—
Pesetas	Uma	1.000	10.500	2.900	—	3.500	2.500	5.000	7.000	3.200	2.500	146	5:714	1:823	—	2:026	1:457	3:000	4:036	1:785	1:425

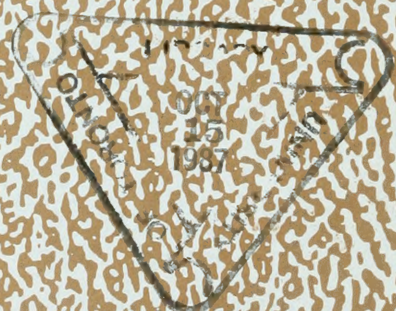
(a) Até 1912, este artigo esteve englobado com grampos ou pregos, etc. (b) Englobadas até 1906 com ladrilhos de barro (azulejos) e de mármore, telhas e tijolos. (c) As águas minerais de mesa, passaram em 1913 a fazer parte da classe IV, «artigos destinados à alimentação». (d) Os alhos e as cebolas estiveram englobadas até 1909. (e) Amêndoas, avelãs, azeitonas, castanhas, maçãs, nozes e uvas estiveram englobadas até 1909, sob a rubrica «frutas e legumes verdes». (f) Englobados no «vinho não especificado» até 1908.

RESUMO POR CLASSES

	1905	1906	1907	1908	1909	1910	1911	1912	1913	1914
Classe I — Animais vivos	97:482	58:233	40:401	40:348	47:065	36:792	32:860	13:232	16:564	921
» II — Matérias primas e artigos com aplicação às artes e indústrias	528:445	585:446	579:085	488:870	653:098	692:275	647:514	983:997	1.050:455	578:636
Classe III — Artigos manufacturados	3.136:159	3.129:247	3.492:334	2.721:316	3.217:700	3.874:510	3.840:724	3.964:341	3.640:506	2.325:838
» IV — Artigos destinados à alimentação	29.633:885	28.852:840	33.363:728	26.111:420	29.035:038	35.105:087	38.171:496	40.066:731	39.513:359	26.233:925
Total das mercadorias	33.395:971	32.625:766	37.476:448	29.351:954	32.952:901	39.708:664	42.692:594	45.028:301	44.220:884	29.139:320
» V — Espécies metálicas e notas de banco	584:594	615:353	304:501	234:271	642:849	395:821	224:399	304:020	211:380	349:600
Total geral	**33.980.565**	**33.241:119**	**37.780:949**	**29.586:225**	**33.595:750**	**40.104:485**	**42.916:993**	**45.332:321**	**44.432:264**	**29.488:920**

INDICE




OCT
15
1937

